ELEX MEDIA KOMPUTINDO





5 Kiat Praktis Mengelola Gaji agar Bisa Kaya

BEST #1 SELLER

Safir Senduk

Banyak orang bilang "Kalau mau kaya, jangan lama-lama jadi karyawan. Keluar dan bukalah usaha sendiri." Pertanyaannya: betulkah bekerja sebagai karyawan tidak bisa membuat Anda jadi kaya? Jawabannya: ternyata tidak betul…!

Dalam buku ini, ada 5 kiat agar seorang karyawan bisa jadi kaya:

1. Beli & Miliki Sebanyak Mungkin Harta Produktif,
2. Atur Pengeluaran Anda,
3. Hati-hati dengan Utang,
4. Sisihkan untuk Masa Depan,
5. Miliki Proteksi.

Dipenuhi dengan sejumlah contoh serta langkah praktis untuk setiap kiatnya, buku ini pantas menjadi pegangan bagi Anda yang bekerja sebagai karyawan.

"Akhirnya … tidak perlu berhenti kerja dari kantor untuk jadi kaya. Buku ini memberikan kiat-kiat yang sederhana, tapi powerful *untuk menjamin masa depan."*

Fifi Aleyda Yahya
Presenter – Metro TV

"… kiat-kiat dalam buku ini telah mematahkan teori Kiyosaki bahwa hanya pengusaha atau investor yang bisa menjadi kaya."

Gung Panggodo Supryanto
Redaktur Eksekutif – Tabloid Bisnis Uang

"Buku ini berusaha menepis gambaran umum bahwa yang namanya karyawan nggak bisa kaya. Dan ternyata berhasil …!"

Arief Agus "Lengky"
Knowledge Management Manager – PT Excelcomindo Pratama

Safir Senduk adalah seorang Perencana Keuangan yang bertugas membantu perorangan dan keluarga dalam mencapai tujuan-tujuan keuangan mereka. Ia adalah pendiri Safir Senduk & Rekan, sebuah Biro Perencanaan Keuangan yang pertama di Indonesia. Selain melayani klien, ia telah bebicara di depan ribuan orang—baik dalam bentuk seminar maupun pelatihan—tentang perencanaan keuangan. Ia juga mendirikan situs www.perencanakeuangan.com sebuah situs perencanaan keuangan yang terbesar dan terlengkap di Indonesia.

Ucapan Terima Kasih

Syukur Alhamdulillah kepada Tuhan YME. Akhirnya, buku ini bisa selesai juga di tengah-tengah beban pekerjaan yang sepertinya makin meningkat dari tahun ke tahun. Setelah keberhasilan **Seri Perencanaan Keuangan Keluarga** yang terbit pertama kali pada tahun 1999 dan membuat banyak orang jadi terilhami pada topik-topik perencanaan keuangan, tiba saatnya saya harus memulai seri yang baru, seri yang menekankan pada kiat-kiat praktis dan lebih sederhana tentang perencanaan keuangan.

Yaah, tidak gampang memang buat saya untuk bisa memulai seri yang baru ini. Oleh karena, itu berarti saya harus melakukan banyak perubahan dalam segi format. Akan tetapi, syukurlah semua bisa diselesaikan.

Untuk itu, setelah banyak orang membantu saya dalam menyelesaikan buku ini, kini giliran saya yang harus mengucapkan terima kasih pada banyak pihak. Oleh karenanya, pertama-tama saya ucapkan terima kasih pada istri saya, Erry Kurniawati, yang telah banyak memberikan dukungan buat saya, juga kepada Dala Rizfie dan Dwi Utami, dua orang staf di kantor yang banyak membantu saya dalam penyelesaian buku ini. Tidak lupa terima kasih juga kepada semua orang yang tergabung dalam Biro Perencanaan Keuangan Safir Senduk & Rekan yang kesibukannya terus meningkat dari tahun ke tahun.

Saya juga mengucapkan terima kasih pada orang-orang luar biasa di Penerbit PT Elex Media Komputindo, mulai Pak Aluisius Arisubagijo, orang yang mengundang saya pertama kali untuk menulis buku di tempat beliau, kemudian Mbak Yulian Masda, editor saya yang telah mencurahkan banyak sekali waktunya dalam mengedit naskah buku ini di tengah-tengah bahasa saya yang—katanya—kadang terlalu bertutur sehingga harus banyak diedit. Juga kepada desainer sampul buku ini yang telah memberikan desain yang luar biasa pada seri baru ini. Tidak lupa juga buat Mbak Digna dan tim promosi yang sudah banyak membantu dalam mempromosikan buku-buku saya.

Saya telah mengenal mereka selama lebih dari 5 tahun, dan mereka adalah tim yang luar biasa buat saya sampai sekarang.

Ucapan terima kasih saya sampaikan juga kepada fotografer saya, Ayu Ambong, yang telah bersusah payah mencari konsep foto sampul dan harus bolak-balik menelepon ke sana kemari untuk mencari lokasi yang tepat buat konsepnya yang luar biasa itu. *"Fuiih, akhirnya kita jadi foto juga ya, Ayu?"*

Terakhir, saya ucapkan terima kasih juga buat seluruh keluarga besar dan rekan-rekan saya yang terlalu panjang untuk saya sebutkan satu per satu. Buku ini tidak akan selesai tanpa Anda semua. Terima kasih.

Rahasia Menjadi Kaya Sebagai Seorang Karyawan

"Siapa Bilang Jadi Karyawan Nggak Bisa Kaya?"

Pertama-tama, mungkin Anda kaget membaca judul buku ini.

Ya, buat saya, memang tidak mudah memberikan pernyataan menantang seperti itu, apalagi kalau harus saya tulis di sampul buku. Akan tetapi, harus kita akui, beberapa tahun terakhir ini, masyarakat kita seperti dibombarbir pernyataan-pernyataan yang memekakkan telinga seperti ini:

"Jangan mau seumur hidup jadi orang gajian …"

"Mau kaya? Jangan jadi karyawan …"

"Buka Usaha Sendiri adalah kunci menuju kekayaan …"

"Kerja jadi karyawan *mah* gak akan bisa kaya …"

"Penghasilan *gue sih* segini-segini aja. *Nggak* akan pernah bisa *gede*. Maklum, kuli …"

… dan seterusnya.

Kalau Anda perhatikan, pernyataan-pernyataan tersebut kebanyakan diungkapkan oleh mereka yang ingin memotivasi Anda bahwa kalau mau kaya, Anda harus mempunyai usaha sendiri.
Bahkan, bukan satu dua kali saya melihat buku-buku yang membahas pentingnya Anda membuka usaha sendiri kalau ingin kaya.

Saya tidak melihat satu pun karyawan yang mencoba membantah opini itu secara terang-terangan di ruang publik, baik berupa pemikiran di media cetak, media elektronik maupun di buku seperti yang akhirnya saya tulis sekarang.
Kebanyakan mereka hanya diam, bahkan mungkin setuju dengan penyataan itu.

Nah, repotnya, bagi kebanyakan orang sulit untuk tidak mendapatkan penghasilan kalau tidak menjadi karyawan. Banyak di antara mereka yang—walaupun memiliki modal untuk bisa buka usaha—lebih memilih bekerja sebagai karyawan agar bisa

mendapatkan penghasilan rutin dan tetap. Banyak dari mereka yang memutuskan menjadi karyawan karena merasa tidak mempunyai bakat—bahkan tidak mempunyai keinginan—untuk membuka usaha. Menjadi karyawan, bagaimanapun, adalah keinginan terbesar yang muncul pada sebagian besar orang di perkotaan bila ingin mendapatkan penghasilan.
Bahkan mereka yang lulusan dari perguruan tinggi terkenal pun sering kali tidak ingin menjadi pengusaha; mereka hanya ingin bekerja sebagai karyawan.

Saya tahu ada banyak motivasi yang diberikan orang-orang di sekitar Anda tentang pentingnya Anda membuka dan menjadi owner dari usaha milik Anda sendiri. Terhadap keinginan itu, saya hanya ingin mengatakan bahwa kalau Anda memang mau menjadi pemilik usaha, ya *nggak* apa-apa. Namun, tidak ada salahnya juga 'kan kalau Anda tetap memutuskan untuk menjadi karyawan?

Iya *dong*. Menjadi karyawan adalah pilihan yang harus dihormati. Logikanya saja *deh*, kalau tidak ada orang yang mau jadi karyawan di dunia ini, siapa yang akan menjalankan bisnis? Tidak ada, kan? Jadi, kalau Anda seorang karyawan, jangan mau terprovokasi tentang tidak perlunya menjadi karyawan lama-lama. Oleh karena, bagaimanapun, karyawan dan pengusaha adalah mitra yang sama-sama menjalankan bisnis.
Cuma saja, karyawan—tentu saja—memiliki hak yang berbeda dengan si pengusaha. Si pengusaha, yang biasanya pada awalnya juga menjadi pimpinan di perusahaan tersebut, berhak memecat si karyawan, sementara si karyawan tidak berhak memecat bosnya.

Satu lagi, banyak pendapat di luar sana—terutama di kalangan wiraswastawan—yang sering kali "melecehkan" pekerjaan sebagai karyawan. Pelecehan utamanya adalah bahwa dengan menjadi karyawan Anda tidak akan pernah bisa kaya.

Huh, kata siapa?

Pertanyaan saya, pernahkah Anda melihat karyawan yang kaya? Jangan bilang tidak pernah. Saya pernah melihatnya. Bahkan sering. Bukan satu dua kali saya melihat ada banyak karyawan yang bisa hidup makmur, dan tetap menjadi karyawan sampai pensiun. Sebaliknya, banyak juga di antara karyawan yang kebetulan belum makmur, kemudian mereka datang ke kantor kami, berkonsultasi, dan setelah itu, dalam beberapa tahun ia mulai bisa menumpuk kekayaan satu demi satu. Dari sinilah saya lalu berani mengeluarkan kesimpulan: "Jadi karyawan juga bisa kaya …."

***

Sebelum memberi tahu bagaimana caranya seorang karyawan bisa mencapai kekayaan, saya ingin memberi tahu terlebih dahulu tentang kesalahpahaman yang selama ini terjadi di masyarakat kita. Bahkan, kesalahpahaman ini kadang-kadang melekat dan tertulis pada kebanyakan buku wirausaha yang sering kali menyarankan orang untuk tidak menjadi karyawan kalau ingin kaya. Apa itu? Yaitu, banyak orang yang menyamakan kata "kaya" dengan "penghasilan tinggi".

Kalau orang mengatakan bahwa "Jika Anda mau kaya, jangan jadi karyawan", maksud sebenarnya adalah bahwa "Kalau Anda mau penghasilan tinggi, *ya* jangan jadi karyawan karena penghasilan Anda biasanya terbatas dan dijatah oleh orang lain.

Dengan demikian, kalau menunggu penghasilan Anda tinggi mungkin masih akan sangat lama.”

Lihat bedanya? “Penghasilan Tinggi” adalah bahwa Anda mendapatkan uang masuk (*cash flow*) yang besar setiap bulan, sedangkan “Kaya” adalah seberapa banyak Anda bisa menyisihkan, menyimpan, dan menumpuk aset dari penghasilan yang Anda dapatkan. Jadi, perbedaannya: kata “Penghasilan Tinggi” berhubungan dengan *cash flow*, sementara kata “Kaya” berkaitan dengan seberapa banyak aset yang bisa Anda dapatkan dari penghasilan tinggi itu.

Nah, masalahnya, dari pengalaman saya, sering kali “penghasilan tinggi” tidak menjamin Anda bisa “kaya”. Saya sering melihat ada banyak orang yang punya penghasilan tinggi, bahkan sangat tinggi, entah di kantor atau di bisnisnya, tapi karena dia tidak bisa mengelola uangnya (entah karena boros atau karena *nggak pinter* mengelola), dia tidak juga kaya. Sebaliknya, saya sering melihat ada banyak orang yang penghasilannya terbatas, tapi karena dia pintar mengelola, dia bisa hidup kaya dan makmur.
Contohnya, banyak pengusaha—sekali lagi, pengusaha—yang biarpun punya pemasukan besar dari usahanya, tetapi hidup sangat boros. Akhirnya, ia tidak pernah bisa memiliki aset apa-apa dan tidak pernah bisa “Kaya” karena penghasilannya selalu habis. Sebaliknya, banyak karyawan—sekali lagi, karyawan—yang penghasilannya terbatas, tapi karena dia bisa mengelola penghasilan dengan sangat baik, dia bisa mengembangkan uangnya yang sedikit itu menjadi besar dan akhirnya bisa “kaya”. Di usia tua, dia malah bisa hidup makmur.

Kesimpulannya?

“Karyawan memang memiliki keterbatasan dalam hal penghasilan. Namun, untuk menjadi kaya, Anda tidak perlu harus menunggu sampai punya penghasilan besar. Anda tetap bisa kaya berapa pun penghasilan Anda karena kemampuan Anda mengumpulkan kekayaan tidak dilihat dari berapa besarnya penghasilan, tapi dari bagaimana Anda mengelola penghasilan itu.”

Mantaaap.

Jadi, mulai sekarang, kalau Anda kebetulan berprofesi sebagai seorang karyawan, jangan lagi pernah minder kalau bertemu dengan teman Anda yang pengusaha. Teman Anda yang pengusaha mungkin saja punya penghasilan yang besar dan tidak terbatas hingga bisa berkali-kali lipat penghasilan Anda sebagai karyawan.
Namun, kalau dalam soal mengelola penghasilan, dia belum tentu lebih baik dari Anda sehingga bisa saja Anda-lah yang lebih kaya dalam soal finansial daripada teman Anda yang pengusaha itu. Banyak *koq* karyawan yang sudah bisa mencapai banyak hal dalam hidupnya, seperti rumah sendiri, kendaraan sendiri, tabungan, deposito, dan sejumlah investasi lain, sementara temannya yang pengusaha yang usianya sama dan sudah lama menjalankan usahanya belum mencapai apa-apa dalam hidupnya, padahal penghasilan usahanya cukup besar.

Jadi, bedakan antara “kaya” dan “penghasilan tinggi”. Itu adalah 2 hal yang sangat berbeda.
Anda tetap bisa kaya walaupun bekerja sebagai seorang karyawan. Asyik, kan?

***

Sekarang, beberapa dari Anda mungkin bertanya: “Bagaimana caranya saya bisa menumpuk kekayaan kalau penghasilan sebagai karyawan di kantor tidak besar?” Jangan kaget, dari pengalaman saya memberikan materi tentang pengelolaan keuangan, ada 3 pemikiran yang harus Anda miliki sebagai seorang karyawan:

1. **Berapa pun gaji yang diberikan perusahaan kepada Anda, tidak─sekali lagi tidak─menjamin apakah Anda bisa menumpuk kekayaan.** Kalau penghasilan Anda sekarang Rp.2 juta per bulan, Anda pikir hidup Anda akan lebih baik dan Anda bisa menumpuk kekayaan kalau perusahaan Anda memberikan gaji Rp.5 juta per bulan? *No way, Maan …*
   Belum tentu. Anda sering dengar *nggak*: ada banyak orang yang bolak-balik pindah perusahaan hanya karena mengejar gaji yang lebih tinggi? Kenyataannya, setelah ia pindah dan punya gaji yang lebih besar, gajinya *teteeeeup* saja habis tanpa ada kekayaan yang bisa ditumpuk. Ini karena berapa pun gaji yang Anda dapat, tidak menjamin apakah Anda bisa menumpuk kekayaan, yang menjamin adalah bagaimana cara Anda mengelola gaji tersebut, termasuk kalau gaji itu benar memang *ngepas* dengan kondisi Anda sekarang.

2. **Jangan selalu menjadikan kondisi Anda di rumah─entah Anda banyak tanggungan, banyak utang, atau boros─sebagai alasan untuk selalu minta naik gaji.** Tahu *nggak*, kalau Anda mendapat gaji dengan jumlah angka tertentu, pastilah perusahaan Anda sudah memiliki hitungan sendiri terhadap besarnya jumlah gaji yang diberikan.

   Contoh ya: kalau perusahaan memberikan gaji pada Anda sebesar Rp.2 juta per bulan, angka itu adalah angka yang memang sudah disesuaikan dengan jabatan dan daftar pekerjaan (*job description*) yang harus Anda lakukan setiap harinya. Perusahaan tidak akan memberi Anda gaji yang juga lebih besar hanya karena Anda belum punya rumah, belum punya motor, dan selalu kehabisan uang di tengah bulan.

   Perusahaan hanya akan memberi Anda gaji sesuai dengan *job description* Anda, bukan disesuaikan dengan situasi dan kondisi di rumah Anda. Artinya, kalau anda merasa bahwa gaji Anda *koq* sepertinya nggak cukup untuk membiayai keluarga Anda yang anaknya banyak, yah, itu bukan salah perusahaan Anda. *Toh* ketika anda menambah anak, Anda nggak minta izin dulu ‘kan ke perusahaan?

3. **Menjadi kaya bergantung 100% pada apa yang Anda lakukan terhadap keuangan Anda, tidak selalu pada apa yang diberikan perusahaan kepada Anda.** Ya, dalam soal menumpuk kekayaan: *you are on your own*. Itu urusan Anda sepenuhnya. Menjadi kaya bergantung pada apa yang Anda lakukan, dan tidak selalu pada apa yang diberikan perusahaan kepada Anda. Memang *sih*, akan enak memang kalau perusahaan memberikan banyak hal kepada Anda sebagai karyawannya. Akan tetapi, kalau Anda mau kaya, itu semua bergantung pada apa yang Anda lakukan terhadap penghasilan dan fasilitas yang Anda dapatkan.
   Saya sering kali melihat ada banyak orang yang pindah kerja, berharap gaji yang lebih besar dengan harapan untuk jadi kaya, tapi ia sendiri tidak melakukan apa-apa untuk bisa menjadi kaya. Ia tidak berusaha untuk jadi lebih hemat, ia tidak berusaha untuk menambah pengetahuannya agar bisa jadi kaya, ia tidak berusaha

mengetahui apa cara yang baik dalam mengelola gajinya, dan tidak berusaha untuk berubah. Ia hanya meloncat dari satu perusahaan ke perusahaan lain untuk mendapatkan gaji yang lebih besar agar bisa jadi kaya. Kenyataannya, untuk menjadi kaya sepenuhnya bergantung pada Anda, tidak selalu pada apa yang diberikan perusahaan kepada Anda.

Itulah 3 hal yang harus ada di pikiran Anda sebelum memutuskan untuk menjadi kaya sebagai seorang karyawan.

Bagaimana Caranya?

Banyak orang yang bertanya ke saya: "Pak Safir, *kayaknya kok nggak* mungkin ya kita bisa jadi kaya dengan menjadi seorang karyawan? Kalau kaya karena profesinya pengusaha *sih* mungkin-mungkin saja. Itu masuk akal. Tetapi, sebagai karyawan? Memang sih saya pernah melihat ada yang bisa kaya. Tetapi bagaimana caranya kalau jabatan si karyawan di perusahaan tidak tinggi-tinggi amat? Apa bisa?"

Jawab saya: "BISA …!"

Rahasianya sebetulnya adalah dengan memaksimalkan penghasilan yang Anda dapatkan. Saya kasih contoh ya: misalkan saja penghasilan Anda sebulan—katakan saja—Rp.1,5 juta. Anda berkeluarga dengan 1 orang anak. *Nah*, rahasia untuk bisa jadi kaya sebetulnya adalah dengan bertanya kepada diri Anda sendiri, seberapa besar dari Rp.1,5 juta tersebut setiap bulannya yang bisa Anda sisihkan di luar pengeluaran-pengeluaran Anda? Nantinya, bagian yang disisihkan ini harus diputar sedemikian rupa sehingga nantinya bisa menjadi aset dan membantu Anda menjadi kaya.

Aset di sini maksudnya tentu saja aset yang kelak nantinya bisa memberikan penghasilan buat Anda. Jadi, di luar gaji, kelak nanti Anda juga akan mendapatkan penghasilan yang sifat nya pasif dari aset tersebut, yaitu penghasilan yang bisa Anda dapatkan walaupun Anda diam dan tidak lagi bekerja.

Oke, katakan saja dari Rp.1,5 juta perbulan tersebut Anda mampu menyisihkan Rp.250 ribu per bulan. *Nah*, Rp.250 ribu per bulan inilah yang harus Anda putar untuk bisa dijadikan aset.
Pertanyaannya, bagaimana cara memutar Rp.250 ribu per bulan itu agar bisa ditumpuk dan dijadikan aset buat Anda kelak? Tentunya ada lagi pelajaran tentang investasi yang perlu Anda ketahui. Hanya saja, Rp.250 ribu per bulan itu bisa Anda putar dengan untung yang sedikit atau besar, atau dengan tingkat kecepatan yang cepat atau lambat. Semuanya kembali kepada Anda.

Sekarang, Anda mungkin akan bertanya: "Kapan bisa kaya kalau jumlah yang diputar setiap bulan hanya Rp.250 ribu?" Jawab saya: "Anda harusnya bersyukur. Jumlah Rp.250 ribu per bulan jauh lebih baik daripada tidak ada sama sekali. Kalau Anda berprofesi seperti saya, sebagai seorang Perencana Keuangan, Anda akan kaget karena sering bertemu dengan klien yang punya penghasilan Rp.5—10 juta sebulan, tapi tidak bisa menyisihkan hanya Rp.100 ribu per bulan. Jadi Anda harusnya bersyukur masih bisa menabung biarpun cuma Rp.250 ribu per bulan. Kenyataannya, Anda mungkin akan dapat bonus juga setiap tahun. Itu 'kan bisa jadi tambahan juga buat Anda"

Pertanyaan lain: "*Gimana* cara memutar uang yang hanya Rp.250 ribu per bulan untuk bisa tumbuh besar dan menjadi aset buat saya kelak?" Jawab saya: "Semua bergantung pada ke mana Anda memutar uang tersebut. Namun, percayalah, kalau Anda rutin dan konsisten menyisihkan uang setiap bulan untuk diputar dalam bentuk investasi, dalam jangka panjang aset Anda tumbuh luar biasa."

"Walaupun penghasilan Anda sebagai seorang karyawan umumnya dibatasi, tetapi Anda juga bisa menumpuk kekayaan bila Anda tahu bagaimana caranya."

Masalahnya, bagaimana kalau Anda tidak bisa menyisihkan penghasilan untuk ditabung dan diputar dalam bentuk investasi? Jujur saja, kalau Anda tidak bisa menyisihkan penghasilan untuk ditabung dan diputar dalam bentuk investasi, penyebabnya bisa macam-macam. Akan tetapi, apa pun alasannya, berapa pun penghasilan Anda, harus ada yang bisa disisihkan. Memang, kalau gaji Anda Rp.1,5 juta per bulan dan Anda mencoba menyisihkan uang untuk diinvestasikan, Anda mungkin tidak lagi bisa hidup dengan Rp.1,5 juta per bulan, tapi lebih rendah dari jumlah itu. *Yaah*, anggap saja itu konsekuensi yang harus Anda lakukan untuk bisa jadi kaya dengan penghasilan yang terbatas.

Itulah sebabnya, pada salah satu kiat di buku ini, akan kita bahas juga tentang bagaimana Anda bisa mengatur pengeluaran Anda agar—ujung-ujungnya—Anda bisa menyisihkan penghasilan untuk diinvestasikan. Tentunya, semakin besar penghasilan Anda, biasanya *sih*, harusnya akan jadi lebih mudah bagi Anda untuk meyisihkan jumlah yang lebih besar lagi. Harusnya …

3 TRIK UNTUK BISA MENYISIHKAN PENGHASILAN

Pada kenyataannya, saya sering menemukan ada banyak orang yang—walaupun penghasilannya besar—sering kali kesulitan untuk menyisihkan uang dari penghasilannya. Bukan satu dua kali saya bertemu dengan orang yang punya gaji hingga sepuluh juta, bahkan dua puluh juta, tapi *teteeeeup* saja susah buat mereka untuk bisa menyisihkan penghasilan agar bisa diinvestasikan dan diputar menjadi lebih besar lagi.

Oleh karena itu, saya punya 3 trik yang mungkin bisa Anda pakai untuk bisa menyisihkan penghasilan sebelum penghasilan itu habis Anda pakai.

1. **Menabunglah dimuka, jangan dibelakang.**
   Coba lihat, apakah selama ini Anda selalu menabung di belakang setelah membelanjakan semua penghasilan Anda? Bila ya, pantas saja Anda jarang bisa menabung. Kenapa? Oleh karena, uang Anda selalu habis tak berbekas. Maklum, uang memang lebih enak dipakai daripada ditabung. Ya, kan? Jadi, daripada ditabung di belakang setelah membelanjakan semua penghasilan Anda, kenapa tidak mencoba untuk menabung di muka segera setelah Anda mendapatkan penghasilan? Katakan saja Anda dapat penghasilan tiap tanggal 26 setiap bulan. Cobalah menabung setiap tanggal 26, 27, atau 28 sebelum Anda memakai penghasilan itu. "*Loh*, nanti penghasilan saya habis *dong*?" begitu mungkin kata Anda. Ya biar saja, *toh* Anda sudah sisihkan dulu sebelum penghasilan itu dipakai, *kan*? "*Lho*, nanti uang untuk biaya hidup saya dan keluarga berkurang *dong*?"

Hallah, kalaupun penghasilan Anda naik, *toh* penghasilan itu akan habis juga, *kan*? Jadi, sebelum habis, kenapa Anda tidak selamatkan dulu sebagian, daripada nabungnya di belakang terus habis? Ya *nggak*?

2. **Minta tolong kantor yang memotongnya untuk Anda.** Pada beberapa kasus, Anda mungkin bisa minta tolong kantor Anda untuk memotong penghasilan Anda dan melakukan proses menabungnya buat Anda.
   Saya kasih contoh, kalau Anda punya investasi di reksadana, pembelian reksadana tersebut harus dilakukan dengan mentransfer uang ke rekening bank kustodian mereka. Nantinya uang itu oleh mereka dibelikan unit reksadana. Disini, Anda bisa meminta kantor Anda untuk memotong penghasilan Anda di muka dan melakukan proses transfer itu sehingga Anda tidak perlu lagi repot-repot melakukan proses menabung. *Toh*, Anda tetap menabung di muka, kan? Pertanyaannya sekarang, memang bisa kantor melakukannya? Bisa *dong*. Cuma, Anda harus ngomong dulu ke mereka. *Wong* kalau anda punya utang ke kantor saja cara pengembalian yang mereka minta adalah dengan sistem potong gaji, kan? Kalau mereka bisa memotong gaji Anda untuk menutupi utang yang mereka berikan buat Anda, apalagi kalau Anda cuma minta kantor melakukan proses menabung buat Anda? *All you have to do is just ask ….*

3. **Pakai celengan**. *Eit*, jangan kaget, yang namanya celengan itu tidak selalu buat anak kecil, tapi juga untuk orang dewasa. Bedanya adalah apa yang Anda celeng. Kalau anak kecil *nyeleng* koin, entah seratus, lima ratus, atau seribu, Anda bisa *nyeleng*—katakan—lembaran dua puluh ribu rupiah. *Lho*, bagaimana caranya? Gampang: setiap kali Anda mendapatkan lembaran uang dua puluh ribu rupiah, tetapkan tekad: JANGAN PERNAH MENGGUNAKAN UANG ITU UNTUK BELANJA. Langsung saja masukkan ke celengan. Jadi, setiap kali bertemu lembaran uang dua puluh ribu, langsung dicelengin.
   Setiap kali bertemu lembaran dua puluh ribu, celeng lagi. Begitu seterusnya. Anda akan kaget begitu tahu berapa jumlah yang bisa Anda kumpulkan di akhir bulan. Misalnya, Anda belanja barang senilai Rp.15.000,- dengan menggunakan lembaran uang Rp.50.000,-. Berarti, Anda akan punya kembalian sebesar Rp.35.000,-, yang terdiri atas selembar dua puluh ribu dan tiga lembar lima ribu. *Nah*, *celengin deh* uang dua puluh ribu Anda. Anda *toh* sudah menetapkan tekad sebelumnya untuk tidak memakai lembaran dua puluh ribu itu, kan?

Sekarang, untuk membentuk aset dan bisa menjadi kaya, apakah semuanya harus bergantung pada kemampuan Anda dalam menyisihkan penghasilan? Sebenarnya, ada lagi yang menentukan, yaitu seberapa bergunanya harta yang sudah Anda kumpulkan dan miliki sepanjang hidup Anda.

Untuk itu, kita akan membicarakannya pada kiat pertama setelah ini, yang akan disusul dengan kiat-kiat lain yang berguna buat Anda dalam mengelola kekayaan.

Selamat membaca ….

Daftar Isi

KIAT NO. 1

Beli dan Miliki Sebanyak Mungkin Harta Produktif

O*ke*, saya tidak suka berbasa-basi, kita langsung saja masuk ke Kiat Nomor 1 dalam mengelola gaji Anda sebagai seorang karyawan. Anggap saja Anda memutuskan membaca buku ini di rumah. Anda duduk di sofa yang nyaman di depan teve, menyilangkan kaki Anda di atas kursi sambil mulai membaca. Di samping Anda tersedia segelas minuman yang siap memuaskan dahaga Anda. Sekarang, saya minta Anda menaruh sebentar buku Anda, dan melihat ke sekeliling selama 10 detik.

Sudah?

Jika belum, sekali lagi, taruh sebentar buku ini di pangkuan Anda, lalu lihat ke sekeliling Anda. Saya hanya minta waktu Anda 10 detik untuk melakukannya.

Sudah Anda lakukan?

Oke.

Pertanyaan saya sederhana, barang-barang apa saja yang Anda lihat di depan mata Anda selama 10 detik tadi?

Mungkin Anda mulai berpikir: sebuah teve, radio tape, perabot rumah, hiasan dinding, meja makan, dan seterusnya.

Daripada Anda sekadar melihat ke sekeliling selama 10 detik, bagaimana kalau saya minta Anda melakukan satu hal sederhana berikut: ambil kertas kosong dan pulpen. Tuliskan barang-barang yang sudah Anda milik di rumah.

Contoh:

- teve,
- *radio tape*,
- perabot rumah,
- hiasan dinding,
- meja makan,
- dan sebagainya.

Tulislah sekarang! Sebanyak mungkin. Saya beri waktu 10 menit.

Di bagian atas kertas tersebut, saya minta Anda menuliskan seperti ini:

“Apa yang Sudah Saya Kumpulkan Sampai Saat Ini”

Agak ke bawah, tuliskan:

a. Harta di rumah

Kalau sudah, mungkin di kertas Anda akan tertulis seperti ini:

APA YANG SUDAH SAYA KUMPULKAN SAMPAI SAAT INI

a. Harta di Rumah
- Teve
- *Radio tape*
- Perabot rumah
- Hiasan dinding (5 buah)
- Meja makan
- *Handphone*
- Sofa (3 buah)
- Komputer
- Perangkat makan
- Ranjang (4 buah)
- Perhiasan
- Peralatan masak
- Busana (banyak sekali)
- Kaset dan CD (banyak sekali)
- VCD dan DVD (banyak sekali)

Di bawahnya, saya minta Anda menulis seperti ini:

b. Harta tetap
Lalu, di bawahnya tulis:
- Rumah (kalau memang rumah yang Anda tempati sekarang adalah rumah sendiri, bukan mengontrak)
- Mobil atau motor (kalau Anda memang memilikinya). Jangan lupa tulis mereknya.

Sekarang, di kertas Anda mungkin akan tertulis seperti pada dibawah ini:

APA YANG SUDAH SAYA KUMPULKAN SAMPAI SAAT INI

a. Harta di Rumah
- Teve
- *Radio tape*
- Perabot rumah
- Hiasan dinding (5 buah)
- Meja makan
- *Handphone*
- Sofa (3 buah)

- Komputer
- Perangkat makan
- Ranjang (4 buah)
- Perhiasan
- Peralatan masak
- Busana (banyak sekali)
- Kaset dan CD (banyak sekali)
- VCD dan DVD (banyak sekali)
- Setumpuk buku

b. Harta Tetap

- Rumah
- Mobil Kijang
- Motor Yamaha

Sekarang, di bawahnya, saya minta Anda menuliskan seperti ini:

c. Harta di Bank

Lalu, di bawahnya tulis:

- Tabungan (sebutkan banknya)
- Deposito (sebutkan banknya)

Setelah itu, mungkin di kertas Anda akan tertulis seperti ini:

APA YANG SUDAH SAYA KUMPULKAN SAMPAI SAAT INI

a. Harta di Rumah

- Teve
- *Radio tape*
- Perabot rumah
- Hiasan dinding (5 buah)
- Meja makan
- *Handphone*
- Sofa (3 buah)
- Komputer
- Perangkat makan
- Ranjang (4 buah)
- Perhiasan
- Peralatan masak
- Busana (banyak sekali)
- Kaset dan CD (banyak sekali)
- VCD dan DVD (banyak sekali)
- Setumpuk buku

b. Harta Tetap

- Rumah
- Mobil Kijang
- Motor Yamaha

c. Harta di Bank
- Tabungan di BCA
- Tabungan di Bank Niaga
- Deposito di Bank Mandiri

Kemudian, di bawahnya lagi, saya minta Anda menuliskan seperti dibawah ini:

d. Harta Lain
Di bawahnya, tuliskan harta lain yang Anda miliki kalau memang ada seperti reksadana, koin emas, dan lain-lain.

Sekarang, di kertas Anda akan tertulis seperti ini.

APA YANG SUDAH SAYA KUMPULKAN SAMPAI SAAT INI

a. Harta di Rumah
- Teve
- *Radio tape*
- Perabot rumah
- Hiasan dinding (5 buah)
- Meja makan
- *Handphone*
- Sofa (3 buah)
- Komputer
- Perangkat makan
- Ranjang (4 buah)
- Perhiasan
- Peralatan masak
- Busana (banyak sekali)
- Kaset dan CD (banyak sekali)
- VCD dan DVD (banyak sekali)
- Setumpuk buku

b. Harta Tetap
- Rumah
- Mobil Kijang
- Motor Yamaha

c. Harta di Bank
- Tabungan di BCA
- Tabungan di Bank Niaga
- Deposito di Bank Mandiri

d. Harta Lain
- Reksadana Pendapatan Tetap (dari Trimegah)

Jangan lupa, kalau Anda mempunyai harta lain seperti tanah atau produk-produk invesatsi lain, tulis juga. Kalau Anda memiliki bisnis, jangan lupa tulis juga di bagian Harta Lain itu.

Sekarang, saya minta Anda mengambil kertas baru, dan bagi kertas tersebut menjadi dua kolom sebagai berikut:

Dari dua kolom tersebut, di sebelah kanan atas tulis “HARTA KONSUMTIF”, dan di kolom sebelah kiri, tulis “HARTA PRODUKTIF”.

Pindahkan daftar harta yang sudah Anda tulis tadi ke dalam kertas baru ini.

Caranya mudah, bila harta yang Anda tulis di kertas pertama tadi tidak memberikan penghasilan untuk Anda, entah penghasilan bulanan maupun penghasilan berupa keuntungan bila dijual lagi, tuliskan di kolom sebelah kanan, di bawah tulisan “HARTA KONSUMTIF”.

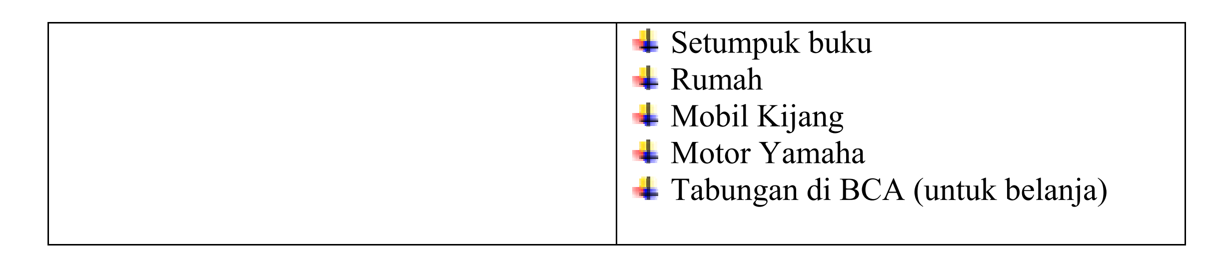
Namun, bila harta tersebut memberikan penghasilan kepada Anda, entah bulanan maupun penghasilan berupa keuntungan bila dijual lagi, tuliskan di kolom sebelah kiri, di bawah tulisan “HARTA PRODUKTIF”.

Sekadar catatan:

- Untuk Rumah, bila rumah tersebut Anda tempati, masukkan di kolom sebelah kanan, di bawah Harta Konsumtif.
- Untuk Tabungan, kalau tabungan itu sering Anda ambil untuk belanja atau keperluan konsumtif, anggap saja Harta Konsumtif. Kalau tabungan itu tidak pernah diambil, bolehlah Anda masukkan ke Harta Produktif (biarpun produktif nya tidak seberapa sekarang).

Mari kita lihat kertas Anda yang kedua setelah Anda melakukan apa yang saya minta.

HARTA PRODUKTIF	HARTA KONSUMTIF
Tabungan di Bank Niaga Deposito di Bank Mandiri Reksadana Pendapatan Tetap (dari Trimegah)	Teve *Radio tape* Perabot rumah Hiasan dinding (5 buah) Meja makan *Handphone* Sofa (3 buah) Komputer Perangkat makan Ranjang (4 buah) Perhiasan Peralatan masak Busana (banyak sekali) Kaset dan CD (banyak sekali) VCD dan DVD (banyak sekali)



	Setumpuk buku Rumah Mobil Kijang Motor Yamaha Tabungan di BCA (untuk belanja)

Hitunglah jumlah pos di kolom sebelah kanan dan di kolom sebelah kiri. Betul, di kolom sebelah kanan ada 20 pos, di sebelah kiri hanya tiga pos.

Pada seminar yang saya bawakan, saya sering melakukan permainan di atas dan menemukan perbandingan 3:20 adalah perbandingan yang sangat biasa. Perbandingan tersebut kadang-kadang bisa jadi 2:20 atau 1:20. Jangan kaget kalau perbandingan tadi kadang-kadang bisa 0:20 alias orang tersebut tidak pernah menabung.

Berapa tahun *sih* Anda bekerja dan mendapatkan penghasilan; 5 tahun? 10 tahun? Atau mungkin sudah 15 tahun? Gila, 15 tahun bekerja, tapi sampai sekarang harta produktif Anda baru 2—3 pos.

Kebanyakan dari kita tidak menyadari bahwa setiap bulan kita lebih banyak membeli barang yang termasuk harta konsumtif. Bahkan, kalau Anda perhatikan, setiap tanggal muda setelah menerima gaji, orang selalu memenuhi mall, plaza, atau pusat perbelanjaan hanya untuk menambah barang-barangndi rumahnya, entah itu betul-betul diperlukan atau tidak. Ya, mall dan pusat perbelanjaan memang menjadi sentra barang-barang konsumtif, dan sadar atau tidak, kita selalu pergi ke situ tanpa pernah berusaha memiliki harta produktif.

Mungkin Anda berkata, “Iya *sih*, harta produktif saya cuma tiga, sementara harta konsumtif saya ada 20. Tapi, dari tiga yang produktif itu *kan* besar-besar angkanya.” Benarkah angkanya memang besar? Kalau benar *syukuur*… Jangan lupa bahwa kita tidak berbicara angka di sini, tapi berbicara tentang jumlah pos Harta produktif yang Anda punya. *Nah*, dengan perbandingan jumlah pos yang sangat berbeda, saya ingin menunjukkan bahwa secara tidak sadar alam bawah sadar kita selalu dipenuhi keinginan untuk membeli barang-barang yang tidak produktif. Buktinya, Harta Konsumtif Anda jauh lebih bervariasi daripada Harta Produktif.

“Tapi *kan* Harta Konsumtif saya berguna,” kata Anda. “Teve, radio tape, *kan* ada gunanya … Teve saya tonton, radio tape saya dengar.”

Betul, ada gunanya, karena itu disebut konsumtif.

Pertanyaannya sekarang, apakah Anda tidak boleh mempunyai barang konsumtif? Apakah Anda tidak boleh mempunyai teve, radio tape, komputer, busana atau barang-barang konsumtif lainnya? Atau bahkan apakah Anda tidak boleh bermimpi untuk mempunyai handphone tipe terbaru yang diiklankan di teve? Boleh-boleh saja, tapi jangan lupa menumpuk dan menambah koleksi harta produktif, supaya kelak kalau gaji Anda berhenti, Anda bisa tetap mempunyai penghasilan dari Harta Produktif.

Harta yang Bisa Memberikan Penghasilan

Seperti sudah saya utarakan, yang harus Anda lakukan adalah memiliki sebanyak mungkin Harta Produktif. Bahkan, inilah langkah pertama yang harus Anda lakukan setelah mendapatkan gaji: menyisihkan sebagian untuk dibelikan Harta Produktif.

Jangan mengira Harta Produktif itu sesuatu yang sangat mahal dan hanya bisa dimiliki dengan uang sangat banyak. Jangan lupa, produk tabungan di bank pun tergolong Harta Produktif kalau Anda memakainya untuk investasi dan tidak pernah diambil, biarpun pada saat ini bunganya kecil.

Apa saja yang bisa yang digolongkan Harta Produktif atau harta yang bisa memberikan penghasilan untuk Anda? Prinsipnya, hanya ada empat kelompok besar Harta produktif yang bisa Anda miliki. Kita bisa lihat dibawah ini:

a. Produk Investasi
b. Bisnis
c. Harta yang Disewakan
d. Barang Ciptaan

a. Produk Investasi

Produk investasi adalah salah satu jenis harta yang bisa memberikan penghasilan kepada Anda, baik penghasilan rutin maupun penghasilan yang hanya sesekali atau bahkan hanya sekali saja. Produk investasi yang bisa memberikan penghasilan rutin biasanya berbentuk Produk Investasi Pendapatan Tetap. Produk ini biasanya memberikan bunga dan jumlah nominal uang yang investasikan tidak akan berkurang.

Contohnya, deposito di bank. Deposito adalah produk dimana Anda menaruh uang di bank selama jangka waktu tertentu, kemudian pada saat jatuh tempo Anda akan mendapatkan bunga dan tidak lupa uang yang Anda taruh di bank akan dikembalikan. Bagaimana dengan tabungan di bank? Apakah ini juga tergolong Produk Investasi Pendapatan Tetap? Ya, karena produk tabungan di bank memiliki prinsip yang hampir sama dengan deposito. Bedanya, pada deposito uang Anda "dikunci" dan tidak boleh diambil sampai jangka waktu tertentu, dan pada tabungan uang Anda tidak "dikunci". Inilah yang membuat produk tabungan di bank bisa saja digunakan untuk investasi. Hanya saja pada praktiknya, karena kecilnya bunga dan fleksibilitas dalam pengambilan, orang sering kali tidak lagi menjadikan produk tabungan di bank sebagai tempat investasi, tapi hanya sebagai tempat menyimpan. Bila ada rekrening tabungan yang Anda perlakukan seperti ini, Anda harus menggolongkannya ke dalam Harta Konsumtif.

"Walaupun penghasilan Anda sebagai seorang karyawan umumnya dibatasi, tetapi Anda juga bisa menumpuk kekayaan bila Anda tahu bagaimana caranya."

Selain Produk Investasi Pendapatan Tetap, jenis produk investasi kedua adalah produk investasi yang memberikan keuntungan dari pertumbuhan, di mana penghasilan yang Anda dapatkan bukan berasal dari bunga, tapi dari pertumbuhan nilainya. Artinya, penghasilan yang Anda peroleh dari harta tersebut baru bisa Anda dapatkan kalau Anda menjualnya. Jadi, penghasilan yang Anda dapatkan cuma sekali. Contohnya reksadana, emas, saham, tanah, produk-produk investasi yang sifatnya jual beli.

Nah, menariknya, banyak orang yang merasa bahwa Harta Produktif hanya bisa dimiliki dengan modal besar. *Nggak* jugalah! Beberapa produk reksadana pada saat ini sudah bisa dimiliki dengan modal awal hanya dengan beberapa ratus ribu rupiah. Deposito bisa dimiliki dengan investasi awal yang hanya beberapa juta rupiah. Koin emas juga bisa dimiliki dengan nilai awal 5 gram. Kalau gaji Anda terbatas, *nggak* selalu harus mahal 'kan untuk bisa memiliki Harta Produktif?

b. Bisnis

Banyak orang menyisihkan gaji setiap bulan untuk dijadikan modal bisnis. Tidak semua bisnis memerlukan modal besar. Beberapa orang yang datang ke seminar saya malah mengaku tidak membutuhkan modal besar ketika memulai bisnis. Bisnis yang bergerak di bidang jasa sering kali tidak membutuhkan modal besar, kecuali untuk sejumlah peralatan kantor sederhana yang bisa dibeli dengan menyisihkan sebagian kecil dari gaji Anda selama enam bulan gaji.

Bisnis adalah salah satu Harta Produktif yang bisa Anda miliki. Masalahnya sekarang, ada banyak orang bisa menyisihkan gaji untuk modal bisnis, tapi masih saja takut memulai. Saran saya sederhana: mulai saja. Anda tidak akan pernah tahu bagaimana sebuah bisnis bisa berjalan kecuali Anda memulainya.

Anda mempunyai kendala waktu? Ya, jangan lakukan saat jam kerja. Banyak orang bisa memulai bisnis dengan berpartner atau menyerahkan pengelolaannya kepada orang lain. Orang lain itulah yang menjalankan bisnisnya, sementara orang yang mempunyai modal bisa tetap mencurahkan waktu untuk pekerjaannya. Sekali lagi, ini memang bukan pekerjaan gampang, tapi Anda tidak akan tahu kalau tidak mencoba.

c. Harta yang Disewakan

Sebuah Harta Konsumtif, bila Anda menyewakannya dan bisa mendapatkan uang dari situ, maka bisa disebut Harta Produktif. Harta apa saja yang bisa Anda sewakan? Banyak. Sebuah rumah bisa disewakan kepada keluarga muda yang belum mampu membeli rumah sendiri. Mobil Kijang Anda bisa disewakan kepada tamu hotel yang ingin melakukan perjalanan dalam kota dan membutuhkan transportasi. Motor Anda bisa disewakan secara bulanan untuk *diojek*. Bahkan, Anda bisa membuat gerobak nasi goreng untuk Anda sewakan secara harian kepada penjual nasi goreng.

Apa yang bisa Anda lakukan sekarang dengan gaji Anda adalah mencoba menyisihkannya sedikit demi sedikit agar dapat memiliki harta yang kelak bisa Anda sewakan. Bahkan, kalau mau, jika beberapa dari harta tersebut sudah Anda miliki di rumah dan kebetulan tidak terlalu sering dipakai, Anda bisa menyewakannya. Contoh paling mudah adalah motor yang bisa diojekkan atau komputer di rumah bisa juga Anda jadikan bagian dari usaha rental komputer Anda.

d. Barang Ciptaan

Barang Ciptaan adalah salah satu Harta Produktif yang bisa Anda buat sendiri. Banyak orang bisa membuat sesuatu, memproduksinya secara massal (entah dengan modal sendiri atau modal orang lain), menjualnya dan mendapatkan royalti. Royalti adalah penghasilan yang umumnya diterima terus-menerus dari penjualan barang atau sesuatu yang sifatnya ciptaan.

Contoh sederhana Barang Ciptaan adalah buku yang sedang Anda baca sekarang. Saya menulis buku ini selama beberapa minggu, kemudian saya datang ke penerbit. Penerbitlah yang akan memproduksinya secara massal dengan uang mereka. Sebagai pengarang, saya akan menerima royalti yang besarnya sekian persen dari setiap buku yang terjual. Artinya, begitu Anda membeli buku ini, Anda sudah memberikan royalti kepada saya.

Contoh lain adalah album lagu; seseorang bisa merekam suaranya, mengirimkan rekaman tersebut ke perusahaan rekaman, dan —kalau mereka suka—rekaman lagu Anda akan diproduksi secara massal.

Saatnya Anda berpikir dan menciptakan sendiri Barang Ciptaan yang tepat untuk Anda. Prinsip-prinsipnya, Barang Ciptaan umumnya dibuat dengan keahlian tertentu dan biasanya hanya membutuhkan sedikit dari gaji Anda tiap bulan. Ketika saya membuat buku ini, misalnya, saya membutuhkan komputer yang pembeliannya dari gaji saya.

Kiat Nomor 1

" BELI DAN MILIKI SEBANYAK MUNGKIN HARTA PRODUKTIF"

Bagaimana Melakukannya?

1. Tentukan Harta Produktif yang ingin Anda miliki.

2. Tulis pos-pos Harta Produktif yang Anda inginkan tersebut di kolom Harta Produktif. Contoh nya seperti pada tabel di halaman berikut.

3. Segera setelah mendapatkan gaji, prioritaskan untuk memiliki pos-pos Harta Produktif sebelum Anda membayar pengeluaran Anda yang lain. Kalau perlu, pelajari seluk-beluk masing-masing Harta Produktif tersebut.

HARTA PRODUKTIF	HARTA KONSUMTIF
Tabungan di Bank Niaga	Teve
Deposito di Bank Mandiri	*Radio tape*
Reksadana Pendapatan Tetap (dari Trimegah)	Perabot rumah
	Hiasan dinding (5 buah)
	Meja makan
	Handphone
Rencana Harta Produktif Lain:	Sofa (3 buah)
Deposito di Bank Danamon	Komputer
Unit Link dari Prudential	Perangkat makan
Emas Koin	Ranjang (4 buah)
Reksadana Saham Shcroeder	Perhiasan
Motor (disewakan ke tukang ojek dekat rumah)	Peralatan masak
	Busana (banyak sekali)
Bisnis Laundry (perantara saja)	Kaset dan CD (banyak sekali)

- Bisnis Burger Edam (Franchise)	- VCD dan DVD (banyak sekali) - Setumpuk buku - Rumah - Mobil Kijang - Motor Yamaha - Tabungan di BCA (untuk belanja)

KIAT NO. 2

Atur Pengeluaran Anda

Sekarang, kita coba melakukan satu permainan lagi. Ambil kertas, kemudian lakukan satu hal berikut.

Tulis pos-pos pengeluaran yang biasa Anda lakukan setiap bulan, misalnya biaya telepon, listrik, air, sembako, dan seterusnya.

POS-POS PENGELUARAN

- ……………………………………………………………………………………
- ……………………………………………………………………………………
- ……………………………………………………………………………………
- ……………………………………………………………………………………
- ……………………………………………………………………………………
- ……………………………………………………………………………………

Tulis sebanyak mungkin pos pengeluaran yang biasa Anda lakukan setiap bulan. Saya beri waktu 10 menit.

Sekarang, mari kita bayangkan apa saja kira-kira yang menjadi pos pengeluaran Anda selama ini.

POS-POS PENGELUARAN

- Telepon
- Listrik
- Air
- Sembako
- Kebutuhan Rumah Tangga (sabun, odol, dan lain-lain)
- Iuran Sampah & Lingkungan
- Iuran Arisan
- Pulsa HP
- Transportasi (bensin dan parkir/kendaraan umum)
- Kesehatan (vitamin, dan lain-lain)
- Perawatan Kendaraan
- SPP Anak
- Kursus Anak

- Uang Saku Anak
- Buku-buku untuk Anak
- Langganan Koran
- Cicilan Rumah
- Cicilan Kendaraan
- Premi Asuransi
- Beli Buku
- …………………………………………………………………………………….
- …………………………………………………………………………………….

Hitunglah banyaknya pos pengeluaran yang sudah Anda tulis. Hitung dari atas ke bawah. Pada contoh diatas, jumlahnya ada 20.

Sekali lagi, rata-rata setiap bulan pengeluaran Anda mencapai 20 pos, bisa saja lebih. Anggap saja pengeluaran Anda 20—25 pos setiap bulannya.

Pertanyaan saya sederhana: kalau pengeluaran Anda mencapai 20—25 pos setiap bulannya, berapa pos pemasukkan Anda setiap bulan; 1 pos? 2 pos? Atau 3 pos? Mungkin 3 pos saja sudah sangat bagus.

***

Banyak di antara kita tidak menyadari bahwa penghasilan kita yang hanya 1—2 pos setiap bulan harus digunakan untuk membayar pengeluaran yang mencapai 20—25 pos. Bahkan, kalau mau jujur, pengeluaran sering kali jauh lebih banyak kalau kita mempunyai keinginan yang kadang timbul secara mendadak.

Menariknya, karena 1—2 pos pemasukan sering kali harus membayar 20—25 pos setiap bulan, sejumlah masalah sering muncul. Masalah pertama, sering kali tidak semua pos pengeluaran bisa terbayar. Masalah kedua, karena tidak semua pos pengeluaran bisa terbayar, Anda mulai *ngotot* untuk tetap membayarnya sehingga terjadilah defisit; uang keluar Anda lebih besar daripada uang yang masuk. Oleh karena itu, kita sering kali harus mengambil tabungan. Masalah ketiga, kalau terus-menerus diambil setiap bulan, tabungan kita akan habis. Disinilah mulai muncul masalah keempat: utang. Anda akan menggunakan semua fasilitas utang yang ada di sekitar Anda untuk menutupi defisit. Kalau utang Anda sudah banyak, mulailah menjual barang-barang Anda. Kalau barang-barang itu habis, mulailah timbul masalah-masalah yang sangat besar.

Perhatikan bagan berikut!



Apa saja masalah besarnya? Banyak! Perceraian, percekcokan, harga diri turun drastis, dan sebagainya. Mungkin Anda merasa bahwa harga diri Anda mulai turun sejak Anda mulai menjual barang dan aset untuk menutupi utang.

"Defisit bisa menyebabkan berbagai masalah, termasuk pertengkaran antara suami istri. Oleh karena itu, cobalah untuk tidak mengalami defisit karena defisit adalah sumber dari segala sumber masalah."

Kesimpulannya? Jangan sampai ada defisit! Jangan sampai pengeluaran Anda lebih besar daripada pemasukan.

Caranya?

Atur pengeluaran Anda!

Oleh karena pengeluaran setiap orang berbeda, dan saya tidak mungkin mengetahui berapa besar pengeluaran Anda, saya akan berikan tiga hal yang harus Anda perhatikan dalam mengatur pengeluaran.

Oleh karena pengeluaran setiap orang berbeda, dan saya tidak mungkin mengetahui berapa besar pengeluaran Anda, saya akan berikan tiga hal yang harus Anda perhatikan dalam mengatur pengeluaran.

1. Bedakan kebutuhan dan keinginan.
2. Pilihlah prioritas terlebih dahulu.
3. Ketahui cara yang baik dalam mengeluarkan uang untuk setiap pos pengeluaran.

1. Bedakan kebutuhan dan keinginan

Pernahkah Anda melihat orang yang profilnya persis sama dengan Anda? *Oke*, katakan saja Anda seorang wanita berusia 30-an. Anda seorang ibu rumah tangga. Suami anda berusia 35 tahun, ganteng, dan bekerja di sebuah perusahaan besar sebagai manajer. Anda dikaruniai dua orang anak; satu masih duduk di kelas 1 SD dan yang satu lagi di TK. Anda tinggal di pinggiran sebuah kota yang cukup besar di Jawa. Katakan saja penghasilan Anda sekeluarga sekitar sekian juta rupiah sebulan.

Menariknya, Anda melihat ada seorang wanita yang profilnya sama seperti Anda. Berumur sekitar 30-an, ibu rumah tangga, suami berusia 37 tahun yang bekerja sebagai manajer senior dengan penghasilan kurang lebih sama dengan keluarga Anda. Mereka juga dikaruniai dua orang anak, yang pertama kelas 3 SD dan yang kedua mau masuk SD. Tempat tinggal mereka pun ternyata tidak jauh dari area Anda.

Apa yang membuat penasaran, keluarga yang Anda lihat itu—walaupun berpenghasilan kurang lebih sama dengan keluarga Anda—bisa memiliki gaya hidup yang serba berkecukupan. Tidak mewah, tapi cukup. Mereka sepertinya

tidak pernah kehabisan uang setiap tanggal 20 , bisa mempunyai reksadana, dan selalu bisa membayar pengeluaran-pengeluarannya. Sementara keluarga Anda, baru tanggal berapa, uang sudah habis; rasanya penghasilan Anda tidak pernah cukup.

Pertanyaannya sekarang, kok bisa? Apa sih yang membedakan?

Pengalaman saya, kalau dua keluarga memiliki penghasilan kurang lebih sama, usia sama, semua profilnya sama, tapi yang satu selalu bisa hidup berkecukupan sementara keluarga yang satu lagi tidak, biasanya keadaan ini disebabkan oleh perbedaan keinginan. Sekali lagi, perbedaan keinginan, bukan perbedaan kebutuhan.

"Bedakan antara kebutuhan dan keinginan"

Ya, kebutuhan dua keluarga tersebut kurang lebih sama. Sembako, transportasi, telepon, pulsa HP, dan seterusnya, pasti sama. Perbedaannya adalah keinginan. Keluarga yang satu mungkin memiliki keinginan yang tidak ada batasnya, sementara keluarga yag satu lagi tidak. Bisa juga dua keluarga tersebut memiliki keinginan yang sama banyaknya, tapi keluarga yang satu bisa mengendalikannya sehingga bisa memiliki tabungan dan deposito. Sebaliknya, keluarga yang satunya lagi tidak bisa mengendalikan keinginan sehingga tidak bisa memiliki tabungan dan deposito.

Apa beda kebutuhan dan keinginan?

Dari segi bahasa, "butuh adalah kata sifat yang menunjukkan bahwa Anda memang harus melakukan satu hal (apa pun itu) karena memang di-"butuh"-kan. Misalnya, membayar ini atau membayar itu yang memang menjadi kebutuhan. Sebaliknya, "ingin" menunjukkan bahwa tindakan yang Anda lakukan lebih karena Anda memang meng-"ingin"-kannya.

Pada kenyataannya, "butuh" dan "ingin" juga memiliki perbedaan-perbedaan lain yang sering kali tidak kita sadari sehingga kita sering melanggarnya. Pertama, "butuh" adalah satu hal yang harus kita prioritaskan, sementara "ingin" bisa dilakukan dilakukan setelah yang "butuh" terpenuhi.
Namun faktanya, kebanyakan kita sering kali memakai gaji untuk hal-hal yang memang kita "inginkan" terlebih dahulu sebelum membeli hal-hal yang kita "butuhkan". Jadi, pantas saja banyak orang yang sudah kehabisan uang bahkan sebelum mereka membeli kebutuhan-kebutuhannya. Ini terjadi karena mereka mendahulukan keinginan daripada kebutuhan.

Kedua, "butuh" umumnya ada batasnya, tapi "ingin" biasanya tidak. Kebutuhan membeli sembako, membayar transportasi, pulsa HP, pasti ada batasan rupiahnya, jumlahnya pasti *segitu-gitu* saja. Akan tetapi, "ingin", biasanya tidak ada batasnya. Apa pun yang Anda lihat di toko atau mal saat ini bisa jadi Anda inginkan. Bahkan setiap kali Anda datang ke toko atau ke mal, setiap kali itu juga biasanya keinginan Anda untuk membeli jadi besar. Tidak ada jaminan bahwa keinginan Anda setiap bulan akan terus sama jumlahnya kalau dilihat dari rupiahnya. Bisa jadi lebih besar pada bulan tertentu, menurun di bulan depannya,

tapi meningkat dua kali dibanding bulan pertama pada bulan ketiga. Jadi, kenapa gaji Anda sering kali habis?
Pada beberapa kasus adalah karena kita, selain mendahulukan keinginan daripada kebutuhan, juga memiliki keinginan tidak terbatas. Padahal, kalau hanya difokuskan pada kebutuhan, biasanya gaji Anda cukup.

Ketiga, "butuh" biasanya tidak selalu Anda "inginkan" dan "ingin" biasanya tidak selalu Anda "butuhkan". Apa pun yang Anda beli karena Anda butuhkan seperti sembako, pulsa HP, membayar telepon, listrik, dan seterusnya tidak selalu Anda inginkan. Beberapa di antaranya bahkan tidak Anda inginkan sama sekali, tapi karena Anda butuh, *ya* Anda beli. Sebaliknya, barang-barang yang Anda beli karena memang "ingin", kadang-kadang tidak selalu Anda butuhkan, tapi *toh* Anda beli juga karena memang Anda ingin. Baju bagus misalnya (padahal baju Anda sudah penuh sampai satu lemari), HP keluaran terbaru, atau hal-hal semacam itu.

2. **Pilihlah prioritas terlebih dahulu.**
Masih ingatkah Anda berapa pos pengeluaran yang biasa Anda lakukan setiap bulan? Mencapai 20–25 pos, bukan? Apa yang harus Anda lakukan adalah membagi pos-pos pengeluaran tersebut menjadi 3 kelompok: Biaya Hidup, Cicilan Utang, dan Premi Asuransi.

Biaya Hidup adalah semua pos pengeluaran yang biasa Anda lakukan agar Anda, keluarga Anda, serta rumah Anda bisa tetap hidup.
Contohnya sembako (agar Anda dan keluarga bisa tetap hidup), telepon, listrik, dan air (agar rumah Anda bisa tetap hidup), SPP anak dan semacam itu (agar anak Anda bisa menjalani hidupnya), dan seterusnya.

Cicilan Utang adalah semua pos pembayaran utang yang biasa Anda lakukan setiap bulan, seperti pembayaran cicilan rumah, cicilan kendaraan, cicilan kartu kredit, dan seterusnya.

Premi Asuransi adalah semua pengeluaran yang Anda lakukan untuk membayar pengeluaran-pengeluaran asuransi Anda, seperti asuransi jiwa, asuransi kesehatan, atau asuransi kerugian, seperti asuransi rumah dan asuransi kendaraan.

BIAYA HIDUP	CICILAN UTANG	PREMI ASURANSI
- Telepon - Listrik - Air - Sembako - Kebutuhan Rumah Tangga (sabun, odol, dan lain-lain) - Iuran Sampah dan Lingkungan - Iuran Arisan - Pulsa HP - Transportasi (bensin dan parkir/kendaraan umum)	- Cicilan Rumah - Cicilan Mobil - Cicilan Motor	- Asuransi Jiwa - Asuransi Pendidikan - Asuransi Kesehatan - Asuransi Kendaraan - Asuransi Rumah

- Kesehatan (vitamin, dan lain-lain) - Perawatan Kendaraan - SPP Anak - Kursus Anak - Uang Saku Anak - Buku-buku untuk Anak - Langganan Koran - Beli Buku - ……………………….		

Kalau saya mengatakan bahwa Anda mempunyai tiga kelompok pengeluaran dan Anda harus memilih satu saja yang harus Anda prioritaskan, kelompok mana yang Anda pilih?

Pasti jawaban Anda adalah Biaya Hidup. Betul?

Anda Salah!

Biaya hidup memang penting, tapi ingat bahwa pos Biaya Hidup itu banyak sekali. Kebanyakan pos dalam kelompok Biaya Hidup tidak akan bermasalah kalau pembayarannya Anda geser selama 3—4 hari lebih lambat dari biasanya. Belanja bulanan, misalnya. Tidak apa-apa 'kan kalau Anda menggeser pembayarannya lebih lambat 3, 4, 5 hari? Makanya jangan melakukan Belanja Bulanan saat semua kebutuhan Anda habis.

Jadi, apa yang sebaiknya diprioritaskan dari tiga kelompok tadi? Saran saya, Cicilan Utang!
Kenapa? Pertama, jumlah pos dalam kelompok Cicilan Utang di sebuah keluarga biasanya tidak sebanyak jumlah pos dalam kelompok Biaya Hidup. Kalaupun Anda mempunyai utang paling banter Cicilan Utang Anda tidak sampai 5 atau 7 pos: cicilan rumah, cicilan motor, cicilan mobil, dan kartu kredit kalau Anda *nyicil* …

Kedua, pos Cicilan Utang biasanya mempunyai akibat tersendiri kalau Anda tidak membayarnya. Apa itu? Denda! Biasanya denda dihitung per hari. Selain itu, saldo utang yang belum Anda bayar hanya gara-gara telat sering kali akan kena bunga lagi. Padahal, Anda hanya telat bayar beberapa hari.

Setelah Anda membayar Cicilan Utang, prioritas kedua ialah menggunakan gaji Anda untuk membayar pos-pos Premi Asuransi. Kenapa?
Kalau Anda telat membayar Premi Asuransi, proteksi yang Anda miliki dari program asuransi bisa hilang. Bukan satu dua kali saya mendengar banyak nasabah yang tidak dibayarkan klaim asuransinya gara-gara preminya terlambat dibayar. Padahal, hanya terlambat beberapa hari. Jadi, setelah menggunakan gaji untuk membayar Cicilan Utang, gunakanlah untuk membayar Premi Asuransi. Nah, prioritas ketiga, barulah membayar pos-pos dalam kelompok Biaya Hidup.

Dijadikan prioritas ketiga bukan berarti Biaya Hidup tidak penting, tapi karena Anda ingin mendahulukan kelompok-kelompok pengeluaran lain yang memang "berbahaya" kalau telat bayar.

Jadi, urutan prioritas yang saya sarankan ialah **Cicilan Utang**, kemudian **Premi Asuransi**, dan terakhir **Biaya Hidup**.

3. **Ketahui cara yang baik dalam mengeluarkan uang untuk setiap pos pengeluaran**

   Masih ingatkah Anda ketika saya meminta Anda menuliskan pos-pos pengeluaran? *Nah*, hal ketiga yang harus anda lakukan adalah mengetahui cara yang baik dalam mengeluarkan uang untuk setiap pos tersebut.

   Pos-pos pengeluaran Anda sampai 20-an; telepon, listrik, air, sembako, iuran arisan, transportasi, dan lain-lain. *Nah*, yang harus Anda lakukan adalah mengetahui cara yang baik dalam mengeluarkan uang untuk pembayarannya.

   Contohnya, Anda harus mengetahui cara yang baik dalam menggunakan telepon agar pembayaran Anda di Akhir bulan tidak mahal. Misalnya, pakailah telepon seperlunya, hati-hati dengan penggunaan internet, jangan sering menghubungi *handphone* kalau tidak perlu. *Oke*, kita bicara tentang listrik. Anda juga harus tahu bagaimana menggunakan listrik agar pembayaran Anda tidak mahal. Misalnya, matikan alat elektronik kalau Anda memang sedang tidak memakainya, kurangi pemakaian alat elektronik secara bersamaan pada waktu tertentu, ganti lampu yang boros dengan lampu hemat energi, dan seterusnya.

   Kita tidak membahas semua pos pengeluaran karena akan banyak memboroskan waktu. Satu hal yang ingin saya tekankan disini: bila Anda ingin mengetahui cara yang baik dalam mengeluarkan uang untuk setiap pos pengeluaran, lakukan satu kata yang sudah sering kita dengar selama hidup kita. Apa itu?

   Penghematan.

   Selama bertahun-tahun, saya mempunyai pemahaman yang salah dengan kata "berhemat".
   Kenapa? Buat saya, berhemat sering kali identik dengan hidup menderita. Bukan satu dua kali saya mendengar orang bilang, "Kalau mau hemat, jalan kaki *aja* …". Itulah kalimat yang sering dipakai untuk menggambarkan bagaimana *image* orang tentang kata hemat. Ibaratnya, kalau Anda biasa berkendaraan sendiri dari rumah ke tempat kerja, sekarang Anda *nggak* usah membawa kendaraan kalau mau hemat, jalan kaki *aja*.

   Beberapa tahun terakhir, saya baru menyadari bahwa pemahaman saya terhadap kata "hemat" tenyata *nggak* benar. Hemat, adalah mencari cara agar Anda bisa mengeluarkan uang yang lebih sedikit untuk bisa mencapai tujuan yang sama. Misalnya, Anda akan pergi dari Jakarta ke Medan dengan pesawat. Anda tahu harga tiket pesawat dari airline tertentu, dari Jakarta ke Medan, katakanlah Rp.700 ribu. Anda ingin berhemat. Pemahaman orang tentang penghematan biasanya mengganti perjalanan pesawat tersebut dengan menggunakan perjalanan darat. Naik mobil, misalnya, atau naik bus eksekutif, yang berarti Anda harus menghabiskan waktu lebih dari 24 jam di perjalanan.

Tenyata yang benar, penghematan bisa juga Anda lakukan dengan mencari alternatif maskapai penerbangan lain, yang siapa tahu bisa memberikan harga lebih murah. Jadi, Anda tetap naik pesawat dan tetap menempuh jam perjalanan yang sama (kurang lebih 2 jam), tetapi dengan harga lebih murah. Dari sinilah saya lalu membuat kalimat sederhana yang sering saya munculkan ketika saya seminar: "Ketika Anda berhemat, berhematlah secara kreatif, bukan menderita …".

Jadi, berhematlah. Dengan mengetahui cara berhemat, Anda bisa mengetahui dan mencari tip mengeluarkan uang secara bijak untuk setiap pos pengeluaran.

Kiat Nomor 2

"ATUR PENGELUARAN ANDA"

Bagaimana Melakukannya?

1. Usahakan—kalau perlu sedikit lebih keras pada diri Anda sendiri—untuk tidak mengalami defisit karena defisit adalah sumber semua masalah besar yang mungkin muncul di masa mendatang.

2. Prioritaskan pembayaran cicilan utang, lalu premi asuransi, kemudian biaya hidup.

3. Pelajari tip mengeluarkan uang secara bijak untuk setiap pos pengeluaran.

KIAT NO. 3

Hati-hati dengan Utang

Tahukah Anda perbedaan *ngutang* dan *nabung*?

Menabung berarti bersusah-susah dulu, bersantai-santai kemudian. Artinya, Anda bekerja keras di depan, setelah itu merasakan nikmatnya di belakang. Kalau *ngutang*, berarti Anda bersantai-santai dulu, baru merasakan susahnya di belakang.
Sekali lagi, *nabung* berarti Anda bekerja keras dulu, baru mendapatkan nikmatnya di belakang, sedangkan *ngutang* berarti Anda menikmati nikmatnya di depan, setelah itu melakukan kerja keras.

Kebanyakan orang Indonesia lebih senang *ngutang* daripada *nabung*. Ada satu cerita menarik tentang "utang" ini.
Alkisah di negeri antah-berantah, diadakanlah sebuah kontes. Nama kontes itu Kontes Gajah Menangis. Ada seekor gajah yang seumur hidupnya tidak pernah menangis. Banyak orang disekitarnya berputus asa karena bingung melihat kenapa si gajah tidak pernah menangis. Oleh sang raja di negeri tersebut, akhirnya diadakanlah sebuah kontes yang memberikan tantangan bagaimana agar si gajah bisa menangis.

"Seorang ekonom asal Indonesia berhasil membuat seekor gajah menjadi menangis tersedu-sedu setelah sang ekonom menyebutkan besarnya utang Indonesia."

Pukul 10 pagi, dimulailah kontes tersebut. Si gajah dengan badan besarnya duduk, dan mulailah para peserta satu per satu mengeluarkan keahliannya di depan si gajah, mencoba membuatnya menangis. Peserta pertama adalah peniup seruling dari India. Dengan serulingnya, ia mulai memainkan lagu sedih. Lagunya sangat mendayu-dayu dan menyayat hati. Selama setengah jam lagu itu dimainkan, *eeeh* … bukan nya menangis, si gajah malah ketiduran. Peniup seruling dari India itu pun mundur.

Peserta kedua, pendongeng anak-anak dari Swedia. Dengan bukunya, ia mulai menceritakan kisah sedih yang pernah ia buat dan ia terbitkan di seluruh dunia. Setengah jam berlalu, bukannya sedih dan menangis, si gajah malah melongo mendengarkan kisah-kisah si pendongeng.

Peserta ketiga, seorang ekonom dari Indonesia.

Dengan santai, si ekonom datang ke arah si gajah yang sedang duduk, lalu mengarahkan mulutnya ke telinga si gajah dan membisikkan sesuatu. Hanya satu

menit, si gajah langsung berteriak melengking dan menangis sejadi-jadinya. Akhirnya, orang dari Indonesia itulah yang memenangkan kontes.

Apa yang dibisikkan si ekonom Indonesia kepada si gajah?

“Utang Indonesia lebih dari Rp.3 triliun ….”

***

Itulah *joke* paling berkesan yang pernah saya dengar.
Mungkin Anda bilang, itu ‘kan utang Negara. Utang saya pribadi kan *nggak segitu*. *Eitt*, jangan keburu sombong. Utang pribadi Anda mungkin memang *nggak segitu*, tapi untuk ukuran perorangan, jumlah utang Anda bisa saja sudah termasuk besar.

Mau bukti? Ambillah kertas kosong. Tuliskan pos-pos utang Anda di kertas tersebut. Pos-posnya saja. Contohnya:

- Kartu kredit
- Utang ke kantor
- Panci ke tetangga

Beberapa di antara Anda mungkin mengatakan, “Pak Safir, saya *nggak* punya utang *koq*.” Kalau begitu, pertanyaan saya, “Rumah yang Anda miliki sekarang dibeli tunai atau kredit?” Kalau kredit, berarti Anda mempunyai utang.

Jadi, contohnya mungkin seperti ini:

- Kartu kredit
- Utang ke kantor
- Panci ke tetangga
- Kredit motor
- Kredit rumah

Di sebelah kanan kertas anda, tuliskan berapa angka total yang masih harus Anda bayar untuk masing-masing pos utang tersebut. Misalnya:

- Kartu kredit (Rp.5,2 juta)
- Utang ke kantor (Rp.6 juta)
- Panci ke tetangga (Rp.175 ribu)
- Kredit motor (Rp.4 juta)
- Kredit rumah (Rp.37,9 juta)

Hitung jumlahnya!

Kita kadang-kadang tidak menyadari bahwa utang kita sangat banyak bila dijumlahkan. Padahal utang-utang tersebut harus dibayar dari gaji Anda.

Nah, pada Kiat Nomor 3 dalam mengelola gaji Anda, saya hanya ingin mengatakan, berhati-hatilah dalam berutang. Kalau tidak, bisa-bisa gaji yang Anda dapatkan dengan susah payah habis begitu saja hanya untuk membayar utang.
Oleh karena itu, hal pertama yang harus Anda ketahui berkaitan dengan Kiat Nomor 3 ini adalah:

“Ketahui Kapan Boleh Berutang dan Kapan Tidak ….”

Kapan Anda boleh berutang?

Ada jawaban lucu yang—walaupun tidak sering muncul—kadang-kadang dilontarkan oleh peserta seminar saya. Ini jawabannya:

“Ketika kita tahu akan ada bonus bulan depan.”

Isu tentang bonus bulan depan sering kali menjadi alasan seorang karyawan kembali berutang. Entah melakukan belanja tambahan yang kadang tidak perlu, membeli HP yang baru saja diiklankan di teve, bahkan berlibur. Banyak karyawan memutuskan untuk berlibur dengan memanfaatkan fasilitas utang dari kartu kredit hanya karena ia tahu bahwa bulan depan akan ada bonus.

Oleh karena itu, ada baiknya Anda tahu kapan boleh berutang dan kapan tidak.

Kapan BOLEH Berutang

1. *Ketika utang itu akan digunakan untuk sesuatu yang produktif.*
   Misalnya, untuk bisnis. Bisnis jelas produktif, biarpun hasilnya kadang tidak selalu bisa langsung dinikmati. Harapannya *sih* , hasil bisnis bisa lebih besar dibandingkan dengan bunga dan cicilan yang Anda bayar.

2. *Ketika utang itu akan dibelikan barang yang nilainya hampir pasti akan naik.*
   Contohnya, rumah. Rumah adalah tanah dan bangunan yang berdiri di atasnya. Nilai bangunan biasanya akan menurun dalam jangka waktu 10—15 tahun. Sebaliknya, nilai tanah justru akan naik dari tahun ke tahun. Bahkan, kenaikan harga tanah ini sering kali jauh lebih besar daripada penurunan nilai bangunan. Di sini, Anda boleh berutang karena hampir bisa dipastikan persentase kenaikan nilai rumah Anda lebih besar daripada persentase suku bunga KPR.

3. *Ketika Anda tidak punya cukup uang tunai untuk membeli barang-barang yang benar-benar Anda butuhkan, walaupun nilai barang itu menurun.*
   Misalnya, barang elektronik. Kulkas *deh*. Kulkas nilainya cenderung menurun dari tahun ke tahun. Akan tetapi, barang ini penting dan pembeliannya sering kali tidak bisa ditunda. Bahasa kerennya: *urgent*. Nah, kalau tidak punya uang tunai yang cukup untuk membelinya, Anda bisa memanfaatkan fasilitas utang yang ada di sekitar Anda.

Kapan Sebaiknya TIDAK Berutang

Ketika barang yang Anda beli nilainya menurun dan Anda punya uang untuk membelinya secara tunai.

Kembali ke contoh kulkas yang *urgent* itu. Kalau Anda memiliki uang tunai, lebih baik beli *cash*. Kenapa? Membeli secara kredit akan lebih mahal dibanding kalau Anda membeli secara tunai.

Bagaimana dengan rumah? Apa harus tunai juga? Memang, membeli rumah secara tunai akan lebih murah. Akan tetapi, khusus untuk rumah, tidak apa-apa kalau Anda

membelinya secara kredit. Berbeda dengan kendaraan atau barang elektronik yang nilainya menurun, nilai rumah biasanya naik sehingga kalaupun Anda membayar lebih mahal dalam bentuk pembelian secara kredit, *toh* persentase kenaikan nilai rumah Anda biasanya lebih besar daripada persentase suku bunga KPR.

***

Kalau Anda akhirnya memutuskan membeli dengan cara kredit atau berutang, apa yang sebaiknya Anda lakukan? Sebaliknya, bagi Anda yang pada saat ini sudah terlanjur memiliki utang, bagaimana caranya agar utang tersebut tidak akan memberatkan gaji Anda?

Saya akan membagi bab ini menjadi dua bagian. Bagian pertama khusus untuk Anda yang belum memiliki utang, tetapi ingin mengambil utang, dan bagian kedua untuk Anda yang pada saat ini sedang (sudah terlanjur) memiliki utang.

Buat Anda yang ingin Mengambil Utang

Anda mungkin sedang berpikir-pikir ingin membeli sesuatu, entah itu rumah, mobil, motor, komputer, atau barang elektronik. Namun, Anda tidak memiliki uang tunai yang cukup untuk pembelian tersebut. Mungkin uang tunai Anda ada, tapi terlalu *ngepas*, atau Anda memang betul-betul tidak mempunyai uang tunai sementara barang yang ingin dibeli dirasa *urgent*.

Mungkin Anda mulai berpikir dan mempertimbangkan untuk membeli secara kredit. Berikut sejumlah tip bila Anda ingin membeli sesuatu dengan cara berutang.

1. Pilih dengan siapa Anda berutang.
2. Ambil cicilan utang yang sesuai dengan penghasilan Anda.
3. Perhatikan prosedur pembayaran utang Anda.

1. Pilih dengan siapa Anda berutang

Ketika ingin berutang atau membeli sesuatu dengan cara kredit, pikiran kita sering kali lebih terfokus pada bagaimana caranya agar permohonan utang kita disetujui. Kadang-kadang hanya agar permohonan itu disetujui, kita melakukan kebohongan-kebohongan kecil, seperti jumlah penghasilan, lama bekerja, atau hal-hal semacam itu. Padahal, kita sering kali lupa bahwa ada perjuangan baru yang harus dilakukan segera setelah mendapatkan utangan itu, yaitu bagaimana cara kita untuk bisa membayarnya kembali.

Banyak orang yang kadang-kadang tidak bisa lancar saat membayar kembali utang-utangnya. Penyebabnya macam-macam, bisa karena jumlah cicilannya yang terlalu besar dan tidak sebanding dengan penghasilannya yang kecil, bisa karena penghasilannya tiba-tiba harus hilang karena di-PHK, dan seterusnya.

Nah, repotnya, pihak Anda utangi sering kali tidak mau tahu problem Anda. Mereka ingin utang-utang yang mereka berikan dibayar.
Bahkan, tidak semua pihak yang Anda utangi itu bisa bernegosiasi, dan juga bahkan terlalu sulit untuk menegosiasikan perpanjangan masa pengembaliannya.

Oleh karena itu, tip dari saya untuk Anda ketika ingin berutang atau membeli sesuatu secara kredit: pilihlah pada siapa Anda ingin berutang atau membeli sesuatu secara kredit. Carilah pihak yang yang bisa fleksibel bernegosiasi kalau Anda sedang tidak mampu membayar (padahal Anda benar bermaksud ingin membayar).

Siapa saja pihak-pihak yang sulit diajak bernegosiasi dan siapa pula yang fleksibel? Berikut urutan-urutannya; mulai dari pihak yang sulit diajak bernegosiasi sampai pihak yang paling fleksibel.

a. Rentenir
b. Perusahaan Pembiayaan (*leasing & leaseback*)
c. Bank
d. Pegadaian
e. Kantor atau Koperasi Kantor
f. Teman atau Saudara
g. Orang Tua atau Mertua
h. Pasangan

Jadi, ingatlah, dengan siapa Anda berutang akan menentukan bagaimana "nasib" keuangan Anda bila kelak Anda sedang tidak bisa membayar kembali utang-utang Anda.

2. Ambil cicilan utang yang sesuai dengan penghasilan Anda.

Bukan satu dua kali saya mendengar bahwa hanya karena ingin mendapatkan utangan, seseorang menyanggupi jumlah cicilan yang besar. Mungkin orang itu lupa bahwa jumlah cicilan yang besar sering kali bisa memberatkan keuangannya sendiri.

Contohnya, ada orang yang kadang-kadang menyanggupi kredit pembayaran kulkas sebesar Rp.750 ribu sebulan, padahal penghasilannya tidak sampai Rp.1,5 juta per bulan. Bahkan, orang ini kadang-kadang berani mengambil lagi satu utangan baru sehingga penghasilannya sendiri tidak banyak tersisa.

Tip dari saya untuk Anda: cobalah mengambil utangan yang cicilannya memang sesuai dengan penghasilan Anda. Jangan sampai gara-gara membayar cicilan, penghasilan Anda hanya bersisa sedikit dan tidak bisa Anda nikmati.
Saran saya, usahakan total cicilan utang Anda hanya mencapai 30% dari penghasilan Anda.

*"Jangan mentang-mentang Anda sedang butuh, lalu Anda mengambil utang yang cicilannya memberatkan Anda.
Ambillah utang yang cicilannya memang sesuai dengan penghasilan Anda.
Kalau bisa, total cicilan utang tidak lebih dari 30% penghasilan Anda."*

Katakan saja penghasilan Anda Rp.1 juta per bulan. Ini berarti, kalau mengambil utang atau membeli sesuatu secara kredit, Anda hanya bisa mengambil pilihan cicilan sebesar maksimal Rp.300 ribu per bulan. Lebih-lebih sedikit bolehlah, *nggak* usah kaku; yang penting sekitar 30% dari penghasilan Anda. Bagaimana kalau ingin mengambil dua utang? Boleh, asalkan total cicilan nya tetap sekitar 30% dari Rp.1 juta. Mungkin Cicilan Barang A sebesar Rp.200 ribu sebulan, sedangkan Cicilan Barang B Rp.100 ribu sebulan.

Kenapa *sih* harus memakai aturan 30%? Kalau Anda menggunakan sekitar─katakan─60% dari penghasilan bulan Anda hanya untuk membayar cicilan, utang Anda memang akan cepat habis, tapi Anda tidak bisa membayar semua pengeluaran Anda yang lain. Akibatnya, kalau kebutuhan di rumah tidak bisa terpenuhi, konsentrasi kerja Anda terganggu. Bayangin *aja*, gaji lumayan, tapi Anda tidak bisa menikmatinya karena sebagian besar digunakan untuk membayar cicilan. Sayang, kan?

Orang yang kebanyakan dalam membayar cicilan sering kali tidak bisa membayar kembali cicilan utangnya karena biasanya ia lebih mendahulukan untuk membeli kebutuhan. Akhirnya, uang untuk bayar cicilan sudah keburu terpakai untuk membeli kebutuhan sehingga tidak ada uang lagi untuk bayar cicilan.

3. **Perhatikan prosedur pembayaran utang Anda**

   Pernahkah Anda melihat orang yang sering kesulitan membayar cicilan utang? Bukan karena orang itu tidak sanggup membayar, bukan juga karena cicilan utangnya jauh melebihi aturan kita yang 30% dari penghasilan. Jadi, lebih pada prosedur pembayarannya.

   Anggap saja Anda mendapat gaji sekitar tanggal 25 setiap bulan. Anda kebetulan mempunyai utang yang cicilannya wajib dibayar setiap tanggal 20. Katakan saja pada periode tanggal 15─20 setiap bulan. Kira-kira, apa yang akan terjadi?

   Banyak orang bukannya membayar cicilan tersebut, tapi keburu menghabiskan uangnya untuk dibelanjakan. Kalau dapat gaji tanggal 25, sementara bayar utangnya tanggal 15─20 bulan depannya, wajar saja kalau Anda tergoda untuk memakainya terlebih dahulu. Akhirnya, uang Anda habis. Jadi, kalau gaji Anda didapat setiap tanggal 25, kenapa Anda tidak mencoba “menawar” agar periode pembayaran utang itu bisa diubah ke tanggal 27─30? Atau 1─5?
   Ingat, keterlambatan pembayaran utang sering berakibat denda yang sebenarnya tidak perlu.

Buat Anda yang Sudah Memiliki Utang.

Bagaimana kalau pada saat ini Anda sudah terlanjur memiliki utang? Banyak di antara karyawan yang memiliki utang, malah terpuruk dengan utang-utang tersebut. Suatu kali, saya pernah melihat sebuah iklan teve yang menggambarkan tentang bagaimana seorang karyawan yang bekerja dengan sangat baik di kantornya dan memiliki gaji cukup baik, tapi gara-gara utangnya banyak, ia hampir menghabiskan seluruh gajinya untuk membayar utang. Dengan demikian, ia tidak sempat lagi merasakan besarnya gaji yang ia peroleh.

Nah, kalau Anda tidak ingin seperti orang yang ada di iklan itu, bagaimana kalau Anda simak tip-tip berikut? Mudah-mudahan dengan tip-tip ini, Anda tidak akan stress kalaupun mempunyai utang.

1. Tinjau kembali kemampuan Anda dalam membayar cicilan.
2. Jalin hubungan dengan si pemberi utang.
3. Kadang-kadang, tidak apa-apa melakukan gali lubang tutup lubang.

1. Tinjau kembali kemampuan Anda dalam membayar cicilan

Total cicilan utang Anda sebaiknya tidak lebih dari 30% penghasilan Anda. Namun, bagaimana kalau setelah dihitung-hitung, total cicilan Anda mencapai 50% dari penghasilan Anda? Coba ubah ke 30%.

Bagaimana caranya? Negosiasi.

Misalnya saja, penghasilan Anda per bulan mencapai Rp.3,5 juta. Kebetulan Anda memiliki tiga utang sebagai berikut:

a. Motor, sebesar Rp.300 ribu per bulan, dibayar ke sebuah perusahaan leasing.
b. Rumah, sebesar Rp.500 ribu per bulan, dibayar ke bank.
c. Uang tunai, sebesar Rp.600 ribu per bulan, dibayar ke seorang teman yang pernah berbaik hati meminjamkan uang.

Total cicilan Rp.1.400.000,- per bulan. Berarti, sama dengan 40% dari penghasilan Anda.

Jadikan total cicilan Anda 30% saja dari penghasilan Anda. Dalam hitungan saya, ini berarti sama dengan Rp.1.050.000,- per bulan.
Bagaimana caranya? Lakukan negosiasi kepada salah satu di antara pemberi utang, dan minta agar jumlah cicilannya bisa dikurangi. Diharapkan total cicilan Anda bisa hanya sekitar 30% dari penghasilan atau berkurang sebesar Rp.350 ribu per bulan.

Siapakah yang bisa dinegosiasi? Di antara ketiga pihak (leasing, bank, dan teman), yang paling fleksibel adalah teman. Jadi, cobalah datang ke teman Anda, siapa tahu Anda bisa melakukan negosiasi dengan mengubah cicilan yang tadinya Rp.600 ribu per bulan menjadi hanya Rp.250 ribu per bulan. Konsekuensinya, paling-paling Anda harus bersedia memperpanjang jangka waktu pembayaran. *Nggak* apa-apa, yang penting cicilan tersebut tidak memberatkan Anda setiap bulan.
Biasanya, penghasilan Anda setiap tahun naik, bukan? Dengan demikian, lama-lama total cicilan Anda mungkin tidak lagi menghabiskan 30% penghasilan Anda, tapi hanya menjadi 25% atau 20% dari penghasilan Anda yang sudah naik.

Sekali lagi, bila sekarang Anda sudah mempunyai utang, tinjau kembali kemampuan Anda dalam membayar cicilan. Kalau ternyata cicilan tersebut memberatkan Anda, jangan ragu melakukan negosiasi. Itulah karenanya, penting sekali bagi Anda memilih pada siapa Anda akan berutang.

2. Jalin hubungan dengan si pemberi utang.

Saya sering kali melihat banyak orang yang setelah mendapatkan utang, bukannya menjalin hubungan dengan si pemberi utang, malah menjauh dan kadang-kadang "menghilang dari peredaran".

"Jalinlah hubungan dengan si pemberi utang untuk memudahkan Anda agar bisa melakukan negosiasi apabila kelak Anda bermasalah dengan pembayaran utang Anda."

Saran saya, cobalah jalin hubungan dengan si pemberi utang. Menjalin hubungan dengan banyak orang bisa sangat banyak berguna untuk pekerjaan dan usaha kita.

Selain itu, menjalin hubungan bisa sangat bermanfaat kalau suatu saat Anda mengalami kesulitan membayar utang.

Hubungan yang erat dengan si pemberi utang kadang-kadang memang bisa membantu dalam memudahkan negosiasi kalau kelak Anda sedang tidak bisa membayar utang. Ini memang tidak selalu mudah dilakukan, tapi cobalah sekali-sekali mengajak pemberi kredit Anda di bank untuk makan bersama. Atau, kalau Anda meminjam dari teman, sering-seringlah melakukan kegiatan bersama denganmya kalau waktu Anda memang senggang.

Bayangkan kalau Anda tidak menjalin hubungan!

Hubungan Anda dengan si pemberi kredit hanya sebatas hitam putih, hanya *business as usual* atau hanya seperlunya saja. *Garing*, kan? Kalau Anda kelak lagi *nggak* bisa bayar, dan mencoba bernegosiasi, sering kali negonya menjadi alot. Ini karena sebelumnya Anda tidak memiliki kedekatan hubungan pribadi.

3. Kadang-kadang, tidak apa-apa melakukan gali lubang tutup lubang

Maksud saya, kalau kita sedang mempunyai utang dan sudah waktunya membayar kembali, kadang-kadang kita tergoda untuk meminjam *fresh money* dari pihak lain untuk menutup utang yang lama. Nah, ketika sudah waktunya membayar kembali, kadang kita tergoda juga untuk mengambil utangan baru guna menutup utang lama. Begitu seterusnya. Inilah yang disebut gali lubang tutup lubang.

Dari pengalaman saya, gali lubang tutup lubang bisa dilakukan dengan kondisi berikut.

a. Bunga dari Pihak Baru yang Anda ambil utangannya (jauh) lebih kecil daripada Pihak Lama yang Anda utangi. Sebagai contoh, Anda berutang ke teman sebesar Rp.5 juta dengan bunga 2% sebulan. Tidak apa-apa kalau Anda mengambil utang baru untuk menutup utang lama kalau memang bunganya hanya 1% sebulan.
b. Terjadi perpindahan kreditor, dari yang “kaku untuk dinegosiasikan” ke menjadi pihak yang “lebih fleksibel untuk dinegosiasikan”. Contohnya, Anda meminjam uang ke orang tua untuk membayar utang-utang Anda ke bank. Orang tua jelas lebih fleksibel daripada bank kalau Anda sedang tidak bisa membayar utang-utang Anda.
c. Sudah waktunya Anda membayar utang tapi Anda tidak mempunyai uang sama sekali, dan bila tidak dibayar, Anda akan kena denda yang cukup besar. Nah, boleh *deh* Anda melakukan gali lubang tutup lubang sepanjang utang yang baru tersebut kelak tidak dibayar lagi dari lubang yang baru. Jangan sampai Anda terus-menerus gali lubang tutup lubang dalam membayar utang-utang hanya gara-gara tidak mempunyai uang. Cukup sekali saja!

Kiat Nomor 3

"HATI-HATI DENGAN UTANG"

Bagaimana Melakukannya?

1. Ketahui kapan sebaiknya berutang dan kapan tidak berutang.

2. Kuasai tip yang diperlukan bila Anda ingin mengambil utang atau membeli barang secara kredit.

3. Kuasai tip yang diperlukan bila pada saat ini Anda terlanjur memiliki utang.

KIAT NO. 4

Sisihkan untuk Pos-pos Pengeluaran di Masa yang Akan Datang

Anda pasti pernah mendengar nama PT Pegadaian.

Pegadaian adalah salah satu tempat yang bisa menerima barang yang Anda gadaikan. Arti gadai disini adalah Anda bisa "menjaminkan" barang Anda dan mendapatkan pinjaman uang yang besarnya mungkin sekitar 70─80% dari nilai barang yang Anda gadaikan. Setelah satu waktu tertentu, Anda diberi hak menebus kembali barang yang Anda gadaikan. Tentunya setelah ditambah bunga.

Salah satu masa puncak yang dialami pegadaian setiap tahunnya adalah ketika akan memasuki tahun ajaran baru di sekolah. Artinya, setiap menjelang tahun ajaran baru yang biasanya jatuh di bulan Juni atau Juli. Nah, pada bulan Mei, pegadaian sudah ramai dikunjungi orang yang ingin menggadaikan barang. Ini karena setiap kali memasuki tahun ajaran baru, banyak orang tua yang tidak memiliki dana cukup untuk biaya pendidikan yang biasanya harus dibayar─kalau bisa─jauh sebelum si anak masuk sekolah.

Tidak tepat sebetulnya kalau saya mengatakan bahwa para orang tua tidak memiliki dana; yang lebih pas adalah "tidak mempersiapkan" dana.

"Setiap menjelang tahun ajaran baru , kantor pegadaian selalu dipenuhi oleh orang-orang yang ingin menggadaikan barangnya untuk mendapatkan dana tunai agar bisa membayar uang sekolah anaknya."

Katakan saja Anda baru memiliki anak yang baru lahir di tahun 2005. Berarti, Anda sudah tahu kapan si anak akan masuk TK, SD, SMP, SMA, bahkan perguruan tinggi. Anda berarti juga harus tahu bahwa Anda perlu mengeluarkan uang pada tahun 2009 agar si anak bisa masuk TK. Anda juga harus tahu akan ada pengeluaran lagi di tahun 2011 untuk si anak agar bisa masuk SD. Begitu juga saat anak Anda masuk SMP, SMA dan perguruan tinggi.

Anda mungkin tidak mempersiapkan dana pendidikan biarpun sudah tahu bahwa Anda mempunyai kewajiban membayar biaya pendidikan tersebut. Akibatnya, begitu tahun 2009 datang, Anda tidak mempunyai dana yang cukup untuk membayar biaya pendidikan anak Anda untuk masuk TK. Begitu juga tahun 2011 ketika si anak masuk

SD. Begitu juga ketika masuk SMP, SMA, dan perguruan tinggi. Akibatnya, pegadaian dipenuhi oleh orang-orang yang ingin menggadaikan barang agar bisa mendapatkan dana untuk membayar biaya pendidikan. Padahal, itu terjadi bukan karena Anda “tidak punya” uang, tapi karena Anda “tidak mempersiapkan”-nya.

Saya tidak ingin membahas biaya pendidikan, tetapi saya ingin menyarankan kepada Anda untuk mempersiapkan dana sejak sekarang agar Anda bisa membayar pos-pos pengeluaran yang sudah pasti muncul di masa depan. Kebanyakan kita─bahkan mungkin termasuk Anda─terjebak hidup hanya untuk hari ini, tapi melupakan bahwa masih ada pos-pos pengeluaran di masa depan yang harus dipersiapkan.

Ada empat alasan mengapa orang tidak mempersiapkan dana sejak sekarang untuk membayar pos-pos pengeluaran yang penting di masa depan.

1. Merasa belum *urgent*, *toh* masih lama.
2. Merasa sudah tidak perlu lagi, *toh* sekarang sudah punya cukup dana.
3. Merasa sudah tidak perlu lagi, *toh* sekarang penghasilan saya sudah cukup besar.
4. Pasrah. Biarkan saja hidup ini mengalir seperti air, *toh* nanti uangnya pasti akan datang sendiri.

1. Merasa belum *urgent, toh* masih lama.

Banyak orang tidak mau mempersiapkan dana sejak sekarang untuk semua pengeluarannya di masa depan hanya karena merasa belum *urgent*. *Toh* masih lama, katanya. Contohnya, anak Anda sekarang masih berusia 5 tahun. Anda merasa belum perlu mempersiapkan dana untuk si anak agar bisa masuk kuliah di usia 17 tahun nanti. *Toh* masi 12 tahun lagi.

Justru karena masih memiliki kesempatan 12 tahun lagi, Anda bisa menyisihkan uang sedikit-sedikit saja dari sekarang. Sekadar info, kalau Anda terlambat menpersiapkan dana kuliah dan baru mempersiapkannya ketika si anak berusia 14 tahun, Anda akan merasa jauh lebih berat. Waktu Anda untuk mempersiapkannya bukan 12 tahun lagi, tapi hanya tiga tahun.

Jadi, tidak ada waktu yang terlalu dini untuk mempersiapkannya. Dalam mempersiapkan dana untuk masa depan, *time is your ally* … waktu adalah sekutu. Artinya, semakin lama waktu yang Anda miliki, semakin ringan beban Anda untuk mempersiapkannya dari sekarang.

2. Merasa sudah tidak perlu lagi, *toh* sekarang sudah punya cukup dana.

Dalam sebuah seminar di Bandung, ketika saya memberikan kesempatan kepada peserta untuk saling *sharing*, ada seorang peserta wanita yang maju ke depan. Sambil memegang mik, dengan antusias ia mulai bercerita ….

“Pak Safir, saya pengusaha dengan dua anak. Beberapa tahun lalu, saya sempat meremehkan arti sebuah persiapan. Waktu anak pertama saya masuk SD, saya bisa membayar biaya pendidikannya dari dana yang saya miliki. Maklumlah, Pak, bisnis saya waktu itu lagi bagus-bagusnya ….”

Hmm, boleh juga … pikir saya.

Ia melanjutkan.

"Lantas, ada teman yang menawari saya untuk mengambil asuransi pendidikan untuk anak kedua saya. Saya pikir, *aah* … buat apa *sih* ambil asuransi. *Toh* dana saya untuk membayar sekolah anak kedua pasti cukup nanti. Apalagi saya pengusaha. *Nggak* mungkin *nggak* cukup. Tapi, karena kasihan pada teman saya yang bolak-balik terus menawari saya, saya akhirnya mengambil asuransi pendidikan itu."

Peserta seminar kelihatan mulai tertarik dengan ceritanya. Mereka menunggu klimaks apa yang akan ia berikan pada akhir cerita.

"Tapi Pak Safir, tahu *nggak*, ketika anak saya yang kedua akan masuk SD, bisnis saya mengalami krisis. Toko yang saya buka sejak lama dan sangat laris dengan sangat terpaksa saya tutup karena digusur oleh pemilik gedung. Walaupun saya punya pemasukan dari bisnis saya yang lain, tapi toko itulah yang memberikan pemasukan terbesar buat saya. Akhirnya, asuransi pendidikan yang saya ambil itulah yang justru menyelamatkan sekolah anak saya. Padahal asuransi pendidikan itu saya ambil hanya karena kasihan … *eh*, ketika toko saya ditutup, malah saya yang harus dikasihani. Untung ada asuransi pendidikan itu."

Intinya, jangan terlena dengan kekayaan atau dana besar yang Anda punyai sekarang. Bagaimana pun, itu bukan jaminan bahwa Anda bisa membayar pengeluaran-pengeluaran di masa depan. Jaminan Anda adalah berapa banyak dari kekayaan yang Anda sekarang yang Anda sisihkan untuk pengeluaran di masa depan.

3. **Merasa sudah tidak perlu lagi, *toh* sekarang penghasilan saya sudah cukup besar.**

   Ah, ini *sih* biasa, apalagi bagi mereka yang hidup di perkotaan. Karier bagus dengan gaji besar cenderung membuat orang merasa aman. Anggap saja Anda ingin membeli rumah baru dalam waktu lima tahun mendatang. Anda memang sudah mempunyai rumah sendiri sekarang dan ingin membeli rumah kedua untuk investasi. Nanti, lima tahun lagi, begitu mungkin pikir Anda.

   Dengan penghasilan besar yang didapat sekarang, kebanyakan orang berpikir bahwa dalam lima tahun mereka pasti akan memiliki penghasilan yang lebih besar lagi. *Nah*, karena ada penghasilan yang lebih besar dalam lima tahun mendatang, pasti rumah itu bisa *kebeli*.

   Belum tentu! Penghasilan besar Anda sekarang bukan jaminan bahwa Anda akan mendapatkan penghasilan yang lebih besar lagi pada beberapa tahun mendatang. PHK, resesi ekonomi, pengambilalihan perusahaan, bahkan pengurangan pegawai besar-besaran, bisa membuat penghasilan Anda yang besar sekarang menjadi stagnan atau lebih kecil dibanding sebelumnya.

   Bahkan, kalaupun betul penghasilan Anda naik terus, jangan lupa bahwa kenaikan harga barang dan jasa sering kali malah lebih tinggi dibandingkan dengan kenaikan gaji Anda. Kalau gaji Anda hanya naik 10% per tahun, harga barang dan jasa ─termasuk harga-harga dari pos-pos pengeluaran Anda di masa depan─bisa jadi naik hingga 20% per tahun.

Jadi, jangan andalkan penghasilan besar Anda sekarang karena itu bukan jaminan bahwa Anda bisa mempersiapkan dana untuk pos-pos di masa depan. Lebih aman, sisihkan *deh* dari sekarang.

4. **Pasrah. Biarkan saja hidup ini mengalir seperti air, *toh* nanti uangnya pasti akan datang sendiri.**
   "Jangan pernah memiliki prinsip membiarkan hidup mengalir bagaikan air. Anda punya pos-pos pengeluaran di masa depan yang dananya harus dipersiapkan sejak sekarang."

   Ini alasan paling "antik" yang sudah sering saya dengar. Ratusan kali saya mendengar kata-kata seperti ini: "Persiapan? *Aaah, gak usahlah*. Biarkan saja hidup ini mengalir seperti air, nanti juga uangnya pasti ada …. Saya kan selalu beruntung …."

   Air memang mengalir, tapi Anda 'kan bukan air. Anda manusia yang mempunyai hak untuk menentukan ke mana Anda dan keluarga yang Anda bawa akan "mengalir".

   Ratusan kali pula saya melihat "orang-orang air" ini menyesal ketika waktunya tiba. Di usia 40 atau 50 misalnya, mereka tidak bisa pergi haji seperti yang mereka inginkan, tidak bisa pensiun sesuai dengan standar yang mereka mau, tidak bisa liburan dengan keluarga ke tempat-tempat yang mereka impikan sejak dulu, dan yang paling *nyesek*, mereka sadar bahwa umur mereka tidak bisa diulang agar mereka bisa memperbaiki kesalahan mereka. Jangan heran kalau saya tahu cerita-cerita seperti itu karena banyak di antara mereka yang akhirnya jadi klien di kantor saya.

   Kesimpulannya, air memang mengalir. Namun, Anda adalah manusia yang mempunyai hak untuk menentukan kemana Anda dan keluarga Anda akan pergi mengalir. Jangan lagi asal mengikuti air yang mengalir karena kalau air itu mengalir ke got, masa Anda mau ikut?

Pos-pos Pengeluaran di Masa Depan yang Umumnya Harus Dipersiapkan Sejak Sekarang

Apa *sih* pos-pos pengeluaran di masa depan yang harus dipersiapkan sejak sekarang? Banyak! Saya sebutkan lima pos pengeluaran yang paling sering dibutuhkan.

Lima pos pengeluaran yang paling sering dibutuhkan, antara lain:

1. Pendidikan Anak
2. Pensiun
3. Properti
4. Bisnis
5. Liburan dan Perjalanan Ibadah

"Ada 5 Pos Pengeluaran di Masa Depan yang umumnya dimiliki orang, yaitu pendidikan anak, pensiun, pembelian properti dan semacam itu, bisnis sendiri, liburan dan perjalanan ibadah."

1. **Pendidikan Anak**
   Kalau Anda membaca buku saya, *Mempersiapkan Dana Pendidikan Anak*, atau sering main ke website kami di www.perencanakeuangan.com Anda pasti tahu bahwa pendidikan untuk anak itu mahal. Kalau anak Anda sekarang baru berusia 2 tahun, biaya kuliah anak Anda ketika ia berusia 17 tahun bisa dipastikan sekitar Rp.300 juta lebih.

   Kabar baiknya, Anda bisa mempersiapkan dana pendidikan sebanyak itu asalkan mau menyisihkannya dari sekarang. Ada sejumlah produk investasi yang bisa Anda pilih. Asuransi pendidikan, misalnya, adalah produk persiapan dana pendidikan yang paling popular saat ini di Indonesia. Produk ini tersedia dalam pilihan pembayaran bulanan, tiga bulanan, enak bulanan, atau tahunan, tapi ada juga yang dalam bentuk sekali bayar kalau memang dana Anda cukup. Nantinya perusahaan asuransi Anda akan memberikan dana pendidikan setiap kali anak Anda masuk ke jenjang-jenjang pendidikan tertentu, yang biasanya dimulai ketika SD.

   Selain asuransi pendidikan, pilihan lain yang juga mulai populer ialah tabungan pendidikan. Pada tabungan pendidikan, Anda seperti membuka tabungan biasa, tapi uang Anda dikunci. Nanti ketika anak Anda masuk TK, SD, SMP, dan seterusnya, tabungan Anda baru bisa diambil. Tabungan pendidikan ini diterbitkan oleh bank, bekerja sama dengan perusahaan asuransi jiwa. Nantinya kalau Anda sebagai orang tua meninggal dunia, dana pendidikan dari tabungan pendidikan tersebut tetap akan diberikan.

   Produk-produk lain, seperti reksadana atau koin emas, juga bisa dipilih. Tip saya, kalau Anda menyisihkan uang untuk biaya pendidikan dari penghasilan Anda, sementara penghasilan Anda didapat dari bekerja secara fisik, Anda harus mempertimbangkan untuk mengambil proteksi, seperti asuransi, agar bisa berjaga-jaga kalau terjadi risiko kematian. Ingat, kalau Anda meninggal, penghasilan Anda pasti akan berhenti. Kalau penghasilan Anda berhenti, siapa yang akan meneruskan tabungan Anda? Dengan mengambil proteksi berupa asuransi, entah yang berdiri sendiri atau langsung dalam bentuk asuransi pendidikan atau asuransi pada tabungan pendidikan, risiko hilangnya penghasilan karena kematian bisa diantisipasi.

2. **Pensiun**
   Pensiun adalah salah satu pos yang juga harus dipersiapkan supaya kelak Anda bisa hidup dengan standar yang Anda inginkan. Hal pertama yang harus diperhatikan ialah sumber penghasilan macam apa yang Anda inginkan ketika pensiun? Apakah cukup hanya dari jamsostek (*hmm … nggak* begitu cukup kali ya), penghasilan pensiun bulanan dari kantor (paling hanya 70% dari gaji terakhir), atau dana pensiun *lump sum* (sekali bayar) yang diberikan di akhir masa kerja Anda?

   Bagaimana kalau Anda memcoba mempertimbangkan alternatif sumber lain untuk mempersiapkan masa pensiun? Pertama-tama, Anda bisa mengikuti Program Pensiun seperti DPLK (Dana Pensiun Lembaga Keuangan) dan mengambil hasil dananya pada usia yang bisa Anda pilih sendiri. Katakan saja di usia 55 tahun. Pada DPLK, Anda menyetor uang setiap bulan yang diambil dari gaji Anda, kemudian uang itu akan diputar oleh Manajer Investasi yang bekerja pada

Perusahaan DPLK Anda. Jangan khawatir, Manajer Investasi itu umumnya jago-jago, kok. Nanti, ketika pensiun, kita harapkan uang Anda yang diputar oleh Manajer Investasi Anda sudah tumbuh berkembang dan bisa dinikmati.

Alternatif lain ialah melakukan investasi sendiri dan menikmati hasilnya ketika pensiun. Jadi, Anda tidak perlu lagi menyetor ke Perusahaan DPLK karena di sini Andalah yang akan memutar serta menginvestasikan sendiri dana Anda setiap bulan yang diambil secara rutin dari gaji Anda. Kalau ingin melakukan cara ini, pastikan Anda menguasai dan mau belajar tentang kiat yang baik dalam investasi.

Alternatif lain yang banyak juga dipilih orang untuk masa pensiun ialah membuka bisnis sejak sekarang. Ketika Anda pensiun, diharapkan bisnis itu sudah berjalan dengan baik dan hasilnya bisa dinikmati dan digunakan untuk membayar pengeluaran-pengeluaran di masa pensiun. Memang tidak gampang membuka bisnis sendiri. Perlu mental yang cukup baik untuk bisa berhasil. Kalau Anda merasa belum mempunyai mental yang cukup baik, saya rasa tidak ada salahnya Anda memulai dari sekarang. Mumpung pensiun Anda masih jauh. Anda pun memiliki kesempatan untuk jatuh bangun terlebih dahulu di bisnis tersebut. Dengan demikian, ketika pensiun, diharapkan Anda sudah terlatih dan kondisi bisnis Anda sudah berada di atas agar hasilnya bisa dinikmati.

3. Properti dan kepemilikan lain

Tanah, rumah, dan kendaraan kadang-kadang menjadi tujuan di masa datang yang harus disiapkan. Bila tujuan ini merupakan salah satu pos pengeluaran di masa datang yang juga menjadi keinginan Anda, ada dua alternatif dalam mempersiapkannya.

Pertama, dengan menabung sendiri. Dengan gaji saat ini, Anda bisa menabung sedikit demi sedikit supaya bisa membeli properti itu dalam beberapa tahun mendatang. Oleh karena harga tanah, rumah, dan kendaraan mahal, bisa puluhan bahkan ratusan juta rupiah, Anda bisa menggunakan alternatif kedua, memanfaatkan fasilitas pinjaman.

Fasilitas pinjaman dari siapa? Pertama-tama bisa dari bank. Pada saat ini hampir semua bank memberikan fasilitas pinjaman untuk pembelian rumah atau kendaraan yang bisa Anda manfaatkan. Sejumlah bank pada saat ini bahkan bersaing untuk bisa mendapatkan nasabah-nasabah kredit.

Selain bank, perusahaan pembiayaan juga banyak memberikan tawaran pembiayaan untuk kendaraan. Jangan lupa, untuk kredit kendaraan, perusahaan pembiayaan saat ini mengungguli bank dalam segi jumlah nasabah. Ini bisa terjadi karena proses disetujui atau tidaknya permohonan aplikasi kredit di perusahaan pembiayaan biasanya jauh lebih cepat dibandingkan dengan di bank. Jangan lupa, entah Anda meminjam di bank atau perusahaan pembiayaan, tentu Anda harus mengembalikan pinjaman tersebut setiap bulan dalam bentuk cicilan pokok dan bunga, yang diambil dari gaji Anda.

4. Bisnis

Beberapa di antara Anda yang sekarang bekerja sebagai karyawan pasti pernah berpikir untuk membuka bisnis sendiri. Namun, dikarenakan alasan klise: modal, akhirnya bisnis tersebut *nggak* jadi dibuka.

Padahal, membuka bisnis sendiri, selama tidak mengganggu waktu kerja atau tidak berada di bidang yang sama dengan perusahaan tempat bekerja sekarang, sering kali menjadi impian banyak karyawan. Cuma ya itu, *mentok-mentoknya* masalah modal.

Dari pengalaman saya, keluhan atas kurangnya modal sering kali bukanlah alasan sebenarnya dari mereka yang menunda-nunda untuk membuka bisnis sampingan di luar pekerjaan, tapi lebih dikarenakan *excuse* saja. Hanya alasan!

Apakah bisnis Anda *nggak* bisa jalan karena alasan modal? Jangan lupa, bila Anda pada saat ini bekerja sebagai karyawan, bisnis yang Anda buka sekarang pasti skalanya masih sangat kecil. Dengan skala yang sangat kecil, apakah modal yang dibutuhkan harus betul-betul besar? Cobalah hitung lagi berapa sebenarnya modal uang yang Anda butuhkan untuk memulai bisnis, siapa tahu bisa lebih kecil.

Pertanyaannya, dari mana modalnya?

Lebih baik dari menabung sendiri. Boleh saja Anda langsung meminjam uang untuk membuka bisnis Anda sekarang. Saran saya, pinjamlah kalau memang Anda betul-betul *kepepet*. Kalau tidak, saya menyarankan Anda untuk menabung sendiri. Jangan lupa, kalau Anda meminjam, *toh* Anda harus mengembalikannya juga. Sama seperti menabung sendiri, kan?

5. Liburan dan perjalanan ibadah

Liburan dan perjalanan ibadah juga merupakan tujuan di masa datang yang sering kali diinginkan banyak keluarga. Jangan lupa, liburan dan perjalanan ibadah juga membutuhkan dana yang cukup besar.

Pergi haji, misalnya. Biayanya cukup besar. Pertama, dollar di Indonesia cukup mahal (jadi ingat waktu dollar kita masih Rp.2.500,-an). Kedua, setiap tahun harga-harga seperti tiket pesawat dan akomodasi memang naik.

Bagaimana dengan liburan? Ini juga bisa besar. Jangan lupa, biaya liburan biasanya sangat bergantung pada lima hal: transportasi, akomodasi, makan dan minum, rekreasi di objek wisata, dan oleh-oleh. Semua itu umumnya cukup mahal. Apalagi kalau Anda memutuskan untuk berlibur ke luar negeri. Banyak di antara kita yang ingin pergi ke negara ini atau negara itu hanya karena kita sering melihatnya di teve.

Kalau Anda ingin mempersiapkan dananya, pesan saya: jangan terlalu mengandalkan utang. Tabung saja uangnya. Saya sering melihat seseorang yang memutuskan pergi berlibur ke luar negeri dengan memanfaatkan fasilitas utang, entah fasilitas utang di kartu kredit atau dari kantor.

Kiat Nomor 4

"SISIHKAN UNTUK POS-POS PENGELUARAN DI MASA YANG AKAN DATANG"

Bagaimana Melakukannya?

1. Ambil kertas dan tulis pos pengeluaran yang perlu Anda persiapkan untuk masa yang akan datang.

2. Untuk masing-masing pos pengeluaran, tulis alternatif yang akan Anda tempuh agar bisa mempersiapkan dananya.

3. Sisihkan gaji dan bonus-bonus Anda mulai dari sekarang untuk mempersiapkannya.

KIAT NO. 5

Miliki Proteksi

Beberapa hari sebelum saya menulis Kiat Nomor 5 ini, salah seorang staf saya di kantor berniat pulang ke rumah. Tak disangka turun hujan. Setelah beberapa lama, melihat hujan kelihatannya tidak berhenti, ia datang kepada saya. Dengan suara takut-takut, ia memohon agar saya bisa meminjaminya payung. Saya mengizinkan. Akhirnya, ia membuka payung dan tersenyum ketika melihat logo dari sebuah operator GSM yang tergambar di situ.

Ngomong-ngomong tentang payung itu, kebetulan saya mendapatkannya secara gratis ketika diundang sebagai narasumber di sebuah siaran acara pagi hari di salah satu radio swasta terkenal di Jakarta. Ketika selesai siaran, seperti biasa mereka memberi saya bingkisan, amplop, dan—yang paling penting—sebuah payung.

Saya berpikir, “Uang dalam amplop *sih* bisa dicari. Tapi payung ini, *hmm* … tidak mudah mencarinya karena tidak bisa didapatkan di sembarang tempat ….”

Beberapa minggu kemudian, saya tidak pernah memakainya. Payung itu masih terbungkus dengan sangat rapi di dalam plastik, sampai akhirnya staf saya yang pertama kali memakainya. Ya … ia bisa pulang ke rumahnya dengan tersenyum dan tidak terkena air hujan karena memakai payung yang ukurannya memang cukup besar.

Menariknya, ketika melihat wujud sebuah payung—yang melindungi staf saya dari air hujan sore hari—saya seperti melihat penggambaran tentang pentingya sebuah proteksi bagi keluarga. Apa yang dimaksud dengan proteksi? Proteksi di sini adalah perlindungan bila terjadi satu risiko pada keluarga Anda.

Apa yang diproteksi? Apa yang dilindungi?

Keuangannya!

Risiko-risiko yang Mungkin Terjadi pada Kehidupan Anda

Bayangkan Anda adalah pria berusia 37 tahun, memiliki istri dan tiga orang anak yang masih dibiayai secara bulanan, baik hidupnya maupun sekolahnya. Di rumah, hanya Anda yang bekerja, sementara istri Anda seorang ibu rumah tangga. Simpanan uang di keluarga kebetulan tidak banyak-banyak amat, hanya sekitar Rp.32 juta. Anda kebetulan juga tidak memiliki produk-produk investasi lain. Ya, ada *sih*. Bentuknya deposito sekitar Rp.12 juta, di luar yang Rp.32 juta tadi. Anda bekerja di kantor yang sekarang sudah 10 tahun, dengan penghasilan sekitar Rp.4,7 juta per bulan.

Pertanyaannya sederhana:

"Apa yang terjadi kalau Anda meninggal dunia?"

Secara keuangan, sudah jelas, gaji Anda berhenti. Mungkin kantor Anda akan berbaik hati memberikan pesangon, tapi berapa *sih* pesangonnya? Anggap saja ada pesangon yang jumlahnya enam bulan gaji terakhir. Sekarang, siapa yang akan membiayai hidup orang-orang yang Anda tinggalkan?

"Oh, bisa Pak Safir," kata Anda, "dari simpanan tadi."

Keluarga Anda mungkin akan memakai uang pesangon plus mencairkan depositonya. Akan tetapi, sampai kapan uang itu bertahan? Cepat atau lambat pasti habis. Nah, disinilah pentingnya melakukan proteksi sehingga kalau terjadi satu risiko, apapun risiko itu, orang yang Anda tinggalkan tidak perlu lagi "menderita" secara keuangan.

***

Anggap saja Anda wanita, belum menikah, dan masih tinggal di rumah orang tua. Menariknya, Anda adalah anak satu-satunya yang sudah bekerja. Orang tua Anda sudah pensiun. Adik-adik anda masih sekolah. Anda satu-satunya orang di rumah yang memiliki penghasilan layak dan menanggung beban hidup seluruh keluarga, dari bekerja sebagai karyawan.

Apa yang terjadi kalau tiba-tiba sedang menyeberang jalan di dekat kantor, dan sebuah mobil menabrak Anda dengan cukup kencang dari belakang?

Ada dua kemungkinan. Pertama, Anda meninggal. Otomatis, gaji Anda berhenti. Kalau gaji Anda berhenti, berhenti juga tanggungan Anda untuk keluarga.

"Sebuah payung dikala hujan ibarat proteksi bila terjadi risiko pada keluarga Anda."

Kemungkinan kedua, ketika ditabrak , Anda tidak meninggal. Hanya mengalami luka, namun sangat parah. Kemungkinan terburuk, Anda koma, tidak sadarkan diri. Dokter Anda juga tidak tahu sampai kapan Anda tidak sadarkan diri. Akan tetapi, di kantor Anda, jelas Anda sudah akan dirumahkan. Bahkan—siap-siap saja—kehilangan pekerjaan di bulan kedua. Sementara Anda tidak sadarkan diri, *nggak* tahu sampai kapan. Kalau Anda tidak bisa kembali bekerja, penghasilan Anda juga berhenti.

Risiko lain, Anda sakit. Ada biaya dokter yang harus dibayar. Belum lagi biaya rumah sakit. *Nginep* di rumah sakit itu mahal. Per malam bisa ratusan ribu. Belum kalau operasi. Belum obatnya. Bisa puluhan juta!

***

Mau tahu risiko lain?

Anggap saja Anda seorang janda. Anda mempunyai rumah sendiri, dengan satu anak perempuan yang sudah SMP. Apa yang terjadi kalau rumah Anda terbakar? "Waduh, jangan sampai *dong*," begitu mungkin kata Anda. Ya, jangan sampai, memang. Namun, misalnya rumah Anda terbakar, apa kira-kira kerugian Anda?

Pertama, Anda rugi harta, baik bangunan maupun isinya. Kedua, Anda mungkin belum tentu mempunyai uang *cash* untuk membangun rumah lagi. Kalau Anda mempunyai uang *cash sih nggak* apa-apa, tapi kalau *nggak* punya? Mungkin Anda harus pinjam sana-sini.

Itu rumah. Kalau Anda mempunyai kendaraan sendiri? Seperti mobil atau motor, *gimana*? Hati-hati! Risiko kendaraan berbeda dengan rumah: jauh lebih tinggi. Kendaraan 'kan dibawa kemana-mana. Setiap hari lagi. Sementara rumah tetap di situ. Paling-paling rumah Anda hanya menunggu datangnya risiko, sementara kendaraan, keluar mencari risikonya sendiri. *Hua ha ha …*

Oke, cukup becandanya. Kesimpulannya, apa saja risiko yang mungkin bisa terjadi pada kehidupan Anda? Risiko-risiko yang mungkin bisa terjadi pada kehidupan Anda antara lain adalah:

1. Kematian
2. Kecelakaan
3. Sakit
4. Musibah pada rumah
5. Musibah pada kendaraan
6. Pemutusan Hubungan Kerja

Tiga Hal yang Bisa Anda Lakukan untuk Memproteksi Akibat Risiko

Apa yang bisa Anda Lakukan untuk memproteksi risiko-risiko tersebut? Jawabnya ada tiga, yaitu:

1. Miliki asuransi.
2. Miliki dana cadangan.
3. Miliki sumber penghasilan di luar gaji yang kalau bisa didapat secara terus-menerus.

1. Asuransi

Kata asuransi mungkin akan lewat di kepala Anda bila mendengar kata "proteksi". Ya, kata "proteksi" memang selalu dikaitkan dengan asuransi. Dengan memiliki asuransi, akibat-akibat yang muncul bila terjadi risiko pada keluarga Anda bisa diantisipasi.

Ada tiga jenis jasa asuransi yang umumnya dikenal.

Pertama, ***Asuransi Jiwa***. Dengan asuransi ini, bila terjadi risiko kematian pada diri Anda, perusahaan asuransi akan memberikan sejumlah uang yang biasa disebut Uang Pertanggungan kepada ahli waris Anda. Uang Pertanggungan inilah yang nanti diharapkan bisa dikelola oleh ahli waris Anda. Ada bermacam-macam asuransi jiwa, ada yang konvensional, ada juga yang modern. Untuk mendapatkan produk asuransi jiwa gampang *koq*. Datang saja ke perusahaan asuransi yang biasanya mempunyai nama diakhiri dengan kata "jiwa" atau "life". **Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera** misalnya, **Manulife**, atau **Sunlife**. **Allianz Life** juga. Ada pula **Prudential**.

Kedua, ***Asuransi Kesehatan***. Asuransi kesehatan adalah program asuransi yang memberikan penggantian biaya kesehatan yang sifatnya untuk penyembuhan (sekali lagi, penyembuhan, bukan pemeliharaan). Biaya kesehatan itu terbagi atas:

a. Perawatan, dan
b. Penyembuhan Sakit.

Perawatan, misalnya membeli vitamin atau *check up* rutin. Penyembuhan sakit contohnya untuk biaya dokter, berobat, operasi, bahkan biaya rumah sakit. Harus kemanakah kita kalau ingin mencari produk asuransi kesehatan? Di Indonesia, produk-produk asuransi kesehatan banyak dijual oleh Perusahaan Asuransi Jiwa, baik sebagai produk utama yang berdiri sendiri atau sebagai produk yang ditempelkan pada Asuransi Jiwa.

Ketiga, ***Asuransi Kerugian***. Asuransi ini biasanya memberikan uang pertanggungan kalau-kalau properti atau barang-barang Anda (seperti rumah atau kendaraan) kena musibah. Contohnya, kebakaran rumah atau kecelakaan kendaraan di jalan raya.

Jadi, dengan membeli produk asuransi kerugian, Anda sebetulnya sudah melakukan proteksi untuk berjaga-jaga kalau terjadi sesuatu pada rumah Anda, misalnya.

Kalau terjadi kebakaran di rumah Anda, sebetulnya Anda mengalami kerugian sebesar nilai bangunan dan isinya. Mengapa "tanah" tidak dihitung? Oleh karena, tanah kan *nggak* kena risiko fatal. Kalaupun terjadi, paling *banter* tanah itu *toh* jadi empang.

Jadi, kalau Anda ingin mengasuransikan rumah dan isinya, sebetulnya yang diasuransikan itu adalah bangunan dan isinya.

Bila Anda masih kebingungan tentang asuransi, bacalah buku saya, *Mengantisipasi Risiko*.

2. Dana cadangan

Sebagai seorang karyawan, apakah Anda terus-menerus tidak pernah memiliki uang tunai di rekening tabungan Anda?

Kalau jawabannya IYA, *then you're in a dangerous situation*.

Suatu hari saya pernah memberikan pelatihan di sebuah perusahaan yang sangat besar. Topiknya menarik: **Kiat Mengelola Uang Pesangon**. Pesertanya, orang-orang yang ternyata SUDAH di-PHK, tetapi belum menerima uang pesangon. Ngomong-ngomong tentang pelatihan untuk orang-orang yang di-PHK, kalau Anda kebetulan orang di divisi HRD, saran saya, jangan mengadakan pelatihan atau seminar Mengelola Uang Pesangon setelah peserta mendapatkan uang pesangonnya. Dijamin *nggak* bakal banyak yang datang. Kalau mau, berikan pelatihan atau seminar tentang pengelolaan uang pesangon sebelum mereka benar-benar menerimanya. Biasanya, lebih banyak yang datang!

Dalam pelatihan Mengelola Uang Pesangon yang saya berikan, saya menemukan banyak sekali peserta yang ternyata tidak pernah bisa memiliki uang cukup di tabungannya. Bukan karena penghasilan mereka tidak besar, tapi masalahnya, tidak banyak di antara mereka yang bisa menyisakan cukup uang di rekening tabungan. Selalu saja habis. Alasannya macam-macam, terlalu banyak

pengeluaranlah, harga-harga naiklah, selalu *tekor*lah, anaknya banyaklah, dan seterusnya.

Nah, ketika PHK itu datang, paniklah mereka. Kenapa? Oleh karena, ketika PHK, gaji mereka akan berhenti. Selama belum bekerja lagi, mereka mau hidup dari mana? Kan *nggak* ada tabungan? Itulah kenapa ada uang pesangon.

Untuk seorang yang mengalami PHK, perusahaan wajib memberikan uang pesangon. Ada undang-undangnya. Namun, apakah hanya karena ada undang-undangnya, perusahaan Anda akan tetap memberikan uang pesangon?

Kenyataannya, uang pesangon itu *nggak* selalu ada. Kebanyakan kasus itu terjadi di perusahaan yang organisasinya tidak besar-besar amat. Banyak perusahaan yang lingkupnya sangat kekeluargaan, yang jumlah orang di organisasinya mungkin hanya sekitar 15 orang bahkan kurang, sering kali menyelesaikan masalah PHK ini tanpa uang pesangon. Kalaupun ada, mungkin jumlahnya hanya sekitar 2─3 bulan gaji. Alasan tidak adanya (atau kecilnya) uang pesangon ini bermacam-macam. Namun, kebanyakan alasannya seragam: kondisi perusahaan sedang sakit.

"Miliki dana cadangan untuk membayar pengeluaran-pengeluaran keluarga selama beberapa bulan ke depan kalau-kalau terjadi sesuatu pada sumber penghasilan Anda."

Jadi, apa yang harus dilakukan? Sederhana sekali: miliki dana cadangan! Guna dana cadangan adalah untuk membayar pengeluaran-pengeluaran Anda selama belum mendapatkan pekerjaan.

Seberapa besar jumlah dana cadangan yang sebaiknya dimiliki? Ya, sebesar pengeluaran keluarga selama beberapa bulan. Anggap saja bila Anda di-PHK, Anda akan hidup dari dana cadangan untuk beberapa bulan sebelum akhirnya mendapatkan pekerjaan kembali. Berapa jumlahnya? Idealnya *sih* sekitar 3, 6 hingga 12 bulan pengeluaran keluarga Anda.

Jadi, kalau pengeluaran keluarga Anda saat ini Rp.1 juta per bulan, berarti Anda harus mempunyai dana cadangan sebesar Rp. 3, 6 hingga 12 juta. Anggap saja Rp.6 juta. Ini berarti, kalau Anda di-PHK hari ini juga dan tidak mendapatkan uang pesangon, Anda masih mempunyai uang untuk membayar pengeluaran-pengeluaran keluarga selama 6 bulan ke depan walaupun Anda tidak digaji lagi.

Jadi, tunggu apa lagi? Miliki dana cadangan sekarang juga! Jangan sampai Anda harus di-PHK dan tidak mendapatkan uang pesangon, Anda sengsara.

3. Miliki sumber penghasilan di luar gaji yang kalau bisa didapat secara terus-menerus

Sekarang, saya ingin mengajak Anda untuk jujur kepada diri sendiri. Kapan terakhir kali Anda merasa bahwa bekerja sebagai seorang karyawan bisa membuat Anda kaya?

Seperti saya katakan di depan, menjadi karyawan itu bukan jaminan bisa membuat Anda kaya. Sebaliknya, membuka usaha sendiri pun belum tentu bisa membuat

Anda kaya. Buktinya, saya sudah puluhan kali melihat bahwa banyak usahawan muda yang penghasilannya sangat besar, tapi ketika akhir bulan, sering kali penghasilan itu habis begitu saja. Kesimpulannya, menjadi usahawan bukan jaminan bisa membuat Anda kaya, dan menjadi karyawan juga bukan berarti bahwa Anda tidak bisa kaya. Anda bisa kaya dari bagaimana Anda mengelola penghasilan yang masuk, seberapa pun besar atau kecilnya penghasilan itu.

Nah, berbicara soal gaji kecil, yang jadi masalah, banyak karyawan yang betul-betul hanya termotivasi karena uang ketika mereka bekerja. Pikiran mereka *nggak* jauh-jauh amat dari kalimat seperti di bawah ini.

"*Hmm* …, gaji saya sekarang Rp.2 juta. Kapan ya gaji saya bisa naik jadi Rp.2,5 juta?"

"Bonus saya tahun ini Rp.10 juta. *Ah, nggak bener nih*. Harusnya bonus saya Rp.17 juta *dong*. *Gimana sih* orang HRD? *Gak tau* orang *udah* kerja capek-capek, apa?"

"Gaji kamu Rp.3 juta per bulan? Waduh, *koq* gaji saya jauh di bawah kamu ya? Padahal kan *job desc* kita hampir sama. Wah, *gak* adil *nih* …."

Komentar saya atas pernyataan-pernyataan seperti itu Cuma satu:

"Jangan pernah bekerja hanya untuk uang …."

Maksudnya?

Kalau Anda jadi karyawan, uang yang Anda dapat tiap bulan 'kan "dijatah" orang. Kalau uang bulanan Anda "dijatah" orang, ya *ngapain* Anda kerja hanya untuk uang? Kalau Anda mau penghasilan besar dan tidak dijatah, bukalah usaha sendiri; uang masuknya bisa lebih besar. Anda juga bisa menjadi makelar atau agen asuransi sehingga bisa menentukan sendiri uang yang Anda dapatkan.

Berulang-ulang saya katakan bahwa Anda tetap bisa kaya berapa pun penghasilan Anda, termasuk ketika bekerja sebagai karyawan yang penghasilannya dibatasi. Namun, kalau berharap gaji dengan jumlah besar yang masuk kepada Anda setiap bulannya, *mending nggak* usah jadi karyawan.

Kesimpulannya? Kalau Anda bekerja, cobalah tidak hanya untuk alasan uang, tapi bekerjalah untuk bisa memiliki teman-teman baru atau mendapatkan keahlian baru. Prinsipnya, cobalah bekerja tidak hanya demi "uang". Hidup Anda akan membosankan.

Sekali lagi, Anda tetap bisa kaya dengan mengelola gaji. Akan tetapi, mengharapkan gaji besar? *No way*. Bukannya *nggak* bisa, tapi ingat, bukan Anda yang menentukan jumlah gaji yang Anda dapatkan.

Apa yang harus Anda lakukan kalau Anda tidak bekerja hanya untuk uang? Jawabannya: miliki sumber penghasilan lain di luar gaji Anda sekarang. Dengan demikian, kalau Anda mengalami hal buruk dengan gaji Anda, Anda sudah mempunyai *back up* penghasilan. Kalau perlu, atau kalau bisa, usahakan agar

penghasilan lain tersebut bisa didapatkan secara terus-menerus. Ibaratnya *nih*, kalaupun Anda di-PHK sekarang, dan setelah beberapa bulan dana cadangan Anda habis selama Anda belum bekerja lagi, Anda *toh* sudah mempunyai alternatif penghasilan lain.

Sumber penghasilan lain seperti apa yang bisa didapatkan secara terus-menerus?

Pertama, tentu saja bisnis. Oleh karena, pada saat masih bekerja, Anda bisa mencari peluang bisnis yang mungkin dapat dijalankan tanpa mengganggu waktu kerja Anda, seperti investasi di usaha orang lain, membuka warung makan yang dijalankan oleh adik Anda yang *pinter* masak, atau membuka wartel atau warnet kecil yang dioperasikan sepupu Anda. Memang, untuk awalnya, penghasilan dari sumber itu mungkin *nggak* besar-besar amat. Akan tetapi, yang penting harapan Anda 'kan mereka bisa terus-menerus *ngasih* penghasilan.

Alternatif kedua, kalau Anda menginginkan sumber penghasilan yang bisa memberikan hasil secara terus-menerus, milikilah produk-produk investasi yang bisa memberikan Pendapatan Tetap untuk Anda, seperti deposito yang memberikan pendapatan tetap berupa bunga, atau rumah yang bisa juga memberikan pendapatan tetap berupa uang sewa secara periodik. Fokuskan diri Anda terus-menerus untuk memiliki produk-produk investasi seperti ini sehingga kelak, jumlah pendapatan tetap yang masuk dari investasi ini bisa menyamai pendapatan Anda sekarang. Memang *nggak* gampang dan *nggak* mungkin bisa cepat. Mungkin butuh waktu bertahun-tahun sebelum pendapatan tetap Anda dari investasi ini bisa menyamai penghasilan Anda sekarang.

Ingat, merintis jauh lebih baik daripada tidak sama sekali. Namanya juga sedang membangun sumber *passive income*, alias *income* yang didapat tidak mengharuskan kita untuk aktif bekerja. Kalau mempunyai *passive income* yang bagus, Anda bisa lebih tenang bekerja di tempat sekarang. Konsentrasi Anda tidak harus terganggu oleh masalah gaji yang dirasa kecil, padahal sebetulnya tidak. Ingat, tugas perusahaan bukanlah menyejahterakan Anda, tapi memberikan imbalan yang pantas sesuai dengan *job desc* Anda. Anda hanya perlu mengusahakan untuk memiliki satu sumber penghasilan lagi yang mudah-mudahan bisa dijadikan *passive income*.

Passive income ini awalnya mungkin memang kecil, tapi lama-kelamaan kita harapkan jumlahnya bisa semakin besar dan besar.

Selain itu, dengan memiliki sumber penghasilan lain yang diusahakan bisa menjadi *passive income*, Anda bisa mengantisipasi risiko hilangnya sumber penghasilan dari pekerjaan Anda sebagai karyawan. Dana cadangan memang bisa mengantisipasi risiko PHK. Akan tetapi, ingat dana cadangan sebetulnya hanya sebuah proteksi untuk jangka pendek kalau Anda di-PHK. Nah, kalau dana cadangan berguna untuk proteksi jangka pendek, sumber penghasilan lain yang terus-menerus akan berguna untuk proteksi jangka panjang. Selain itu, kalau sumber penghasilan Anda banyak, *nggak* hanya menggantungkan diri dari *gajiii melulu*, Anda tentu akan dapat merasakan enaknya. Misalnya, jika salah satu sumber penghasilan Anda mati, Anda masih mempunyai cadangan sumber yang lain. Itulah enaknya kalau mempunyai sumber penghasilan yang banyak. Sementara penghasilan di kantor Anda sekarang tetap menjadi sumber utama.

Kiat Nomor 5

"MILIKI PROTEKSI"

Bagaimana melakukannya?

1. Miliki asuransi, entah asuransi jiwa, asuransi kesehatan, atau asuransi kerugian. Syukur kalau dari beberapa dari jenis jasa asuransi itu sudah dibayari oleh kantor. Kalau tidak, beli saja dengan biaya sendiri.

2. Miliki dana cadangan sebagai proteksi jangka pendek kalau Anda kehilangan penghasilan dan tidak mendapatkan uang pesangon, atau kalau uang pesangonn Anda sangat kecil.

3. Miliki Sumber Penghasilan Lain di Luar Gaji yang kalau bisa didapat secara terus-menerus, sebagai proteksi jangka panjang dari gaji Anda yang sewaktu-waktu bisa saja terancam berhenti.

Kesimpulan

Dari pengalaman saya memberikan materi perencanaan keuangan dalam bentuk *training* dan seminar, termasuk ketika menulis di media cetak dan berbicara di media elektronik tentang cara mengelola gaji, saya sering kali menemukan satu kenyataan yang menyedihkan.

Apa itu? Sering kali orang di luar sana lebih senang membaca, mendengar, dan menonton saya ketika memberikan saran-saran perencanaan keuangan, dibandingkan dengan melakukan apa yang saya sarankan. Mereka kadang terlibat aktif dalam mendengarkan atau membaca saran saya di berbagai media cetak, tapi banyak di antara mereka yang masih juga tidak melakukan saran-saran yang saya berikan. Kenapa bisa begitu?

Jawabannya sederhana:

"Karena **'belajar'** dan **'melakukan'** adalah dua hal yang sangat berbeda. Banyak orang yang lebih senang belajar, belajar, dan belajar, tapi ketika harus melakukan apa yang dipelajari, *eit*, nanti dulu. *Udah* enak-enak di kondisi yang sekarang, *eeeh*, malah disuruh melakukan hal lain yang mengganggu rasa nyaman yang biasa didapat …."

Betul, belajar dan melakukan adalah dua hal yang berbeda. Dengan buku ini, misalnya, lebih mudah bagi Anda untuk "belajar" daripada "melakukan" lima kiat yang sudah Anda baca. Padahal, saya sangat mengerti bahwa untuk menjalankan lima kiat tersebut, Anda harus keluar dari kenyamanan Anda. Sebagai contoh, untuk mau membiasakan diri membeli atau memiliki Harta Produktif, seseorang harus mengubah cara pikir. Mungkin yang tadinya biasa berpikir, "*Nabungnya* nanti *aja deh* kalau penghasilannya bersisa," sekarang harus diubah menjadi, "*Oke*, sekarang saya *nabung* dulu, *invest* dulu ke Harta Produktif, baru belanja …." Atau, ketika datang ke mall, Anda yang mungkin biasa berpikir, "Apa yang bisa saya beli?" harus diubah menjadi, "Apa yang bisa saya jual di mall ini?" Berat, kan rasanya?

Contoh lain adalah kebiasaan *ngutang*. Kalau Anda terbiasa *ngutang*, mungkin sekarang kebiasaan itu harus Anda kurangi supaya cicilan utang Anda tidak memberatkan gaji Anda. Wah, buat mereka yang senang *ngutang*, saya tahu akan berat sekali mengubah kebiasaan itu. Ya, kan?

Akan tetapi, dari pengalaman saya, keberhasilan sering kali sangat membutuhkan pengorbanan. Salah satunya, mengubah cara berpikir, dan yang paling penting, bertindak. *Nah*, kalau Anda ingat, sekali lagi ada lima kiat dalam mengelola gaji agar Anda bisa kaya:

Kiat Nomor 1:
"Beli dan Miliki Sebanyak Mungkin Harta Produktif"

Kiat Nomor 2:
"Atur Pengeluaran Anda"

Kiat Nomor 3:
"Hati-hati dengan Utang"

Kiat Nomor 4:
"Sisihkan untuk Pos-pos Pengeluaran di Masa yang Akan Datang"

Kiat Nomor 5:
"Miliki Proteksi"

Sulitkah dilakukan? Sulit atau tidak, jelas ada pengorbanan! Saya tidak mau jika Anda sekadar membaca apa yang saya tulis, tapi saya pun ingin Anda melakukannya. Bukan untuk saya, bukan untuk orang lain, tapi untuk kesejahteraan Anda dan keluarga Anda.

Sudah tiba waktunya saya mengakhiri buku ini, dan mengatakan kepada Anda, "*Selamat mengelola gaji Anda!*" Selanjutnya, bila Anda pelan-pelan telah berhasil menabung dan menyisihkan sedikit demi sedikit penghasilan Anda dalam bentuk tabungan, deposito, reksadana, atau dalam bentuk aset-aset lain, mari dengan lantang kita katakan kepada orang-orang di luar sana …

"Siapa bilang jadi karyawan nggak bisa kaya?"

Profil Penulis

Safir Senduk adalah seorang Perencana Keuangan. Menempuh pendidikannya di STIE IBMI, Jakarta, dan mempelajari ilmu keuangan keluarga secara otodidak selama 4 tahun, Safir mendirikan Biro Perencanaan Keuangan Safir Senduk & Rekan pada awal tahun 1998. Misi biro ini adalah melayani klien dalam membuat perencanaan keuangan bagi mereka dan memberikan edukasi tentang keuangan keluarga kepada masyarakat.

Selain melayani klien, memberikan pelatihan, serta menjadi pembicara seminar, Safir juga menulis enam buku tentang perencanaan keuangan yang tergabung dalam *Seri Perencanaan Keuangan Keluarga*. Masing-masingnya adalah *"Mempersiapkan Dana Pendidikan Anak"*, *"Merancang Program Pensiun"*, *"Mengantisipasi Risiko"*, *"Mengelola Keuangan Keluarga"*, *"Mengatur Pengeluaran Secara Bijak"*, dan *"Mencari Penghasilan Tambahan"*.

Pada tahun 2000, ia juga mendirikan situs www.perencanakeuangan.com sebuah situs yang sampai saat ini telah berkembang menjadi situs terbesar dan terlengkap di Indonesia. Situs ini membahas tentang perencanaan keuangan, dan yang paling sering menjadi acuan serta referensi dari banyak kalangan—mulai dari mahasiswa, karyawan, pengusaha, hingga wartawan—yang ingin mencari topik-topik tentang perencanaan keuangan.

Safir juga sering tampil pada acara-acara *talkshow* di televisi dan radio. Saat ini ia juga mengisi sejumlah rubrik dan acara di beberapa media, diantaranya:

Media Cetak:

- Tabloid NOVA, rubrik "Ulas Uang"
- Harian Seputar Indonesia Minggu, rubrik "Klinik Investasi"
- Majalah Matra, rubrik "Solusi"

Media Elektronik:

- Radio Indika 91,6 FM Jakarta,
  Acara "**Financial Freedom**"
  (tiap Rabu pukul 09.00 – 09.30 WIB)

- Radio Bahana Metropolitan 101,8 FM Jakarta,
  Acara "**Potret Kamis**"
  (tiap kamis pukul 09.00 – 10.00 WIB)

- Radio PAS 92,4 FM Jakarta; 106,3 FM Bandung; 104,3 FM Surabaya; dan 106,0 FM Semarang,
  Acara "**Money & You**"
  (tiap Kamis pukul 18.00 – 19.00 WIB)